

ANDRÉ-PAUL WEBER

**FONCTIONNEMENT
DES MARCHÉS ET PRATIQUES
COMMERCIALES RESTRICTIVES**

1973

ÉDITIONS IDES ET CALENDES, NEUCHÂTEL



Digitized by the Internet Archive
in 2026

**Fonctionnement des marchés
et pratiques commerciales restrictives**

SÉRIE JURIDIQUE

- | | | |
|-----|---|----------|
| 1 | Roland Ruedin
LE DROIT RÉEL DE SUPERFICIE | Fr. 30.— |
| 2 | Dominique Favarger
LE RÉGIME MATRIMONIAL DANS LE COMTÉ
DE NEUCHÂTEL DU XV ^e AU XIX ^e SIÈCLE | Fr. 42.— |
| 3 | Jean Guinand
LES CONFLITS DE LOIS EN MATIÈRE DE CAPACITÉ
(étude comparative) | Fr. 24.— |
| 4 | Marc Ancel
UTILITÉ ET MÉTHODES DU DROIT COMPARÉ | Fr. 30.— |
| 5 * | Edmond Huysser
THÉORIE ET PRATIQUE DU DUMPING | Fr. 42.— |
| 6 | Mathieu North
LES CONDITIONS DE LA BREVETABILITÉ
D'UNE INVENTION EN DROIT SUISSE
ET EN DROIT FRANÇAIS | Fr. 34.— |
| 7 | Bernard Schneider
LE DOMICILE INTERNATIONAL (à paraître) | Fr. 42.— |

SÉRIE ÉCONOMIQUE, POLITIQUE ET SOCIALE

- | | | |
|-----|--|----------|
| 1 * | Edmond Huysser
THÉORIE ET PRATIQUE DU DUMPING | Fr. 42.— |
| 2 | André-Paul Weber
FONCTIONNEMENT DES MARCHÉS ET
PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES | Fr. 30.— |

* L'ouvrage de M. Huysser a été publié avant la création de la série économique, politique et sociale.

COLLECTION DE TRAVAUX PUBLIÉS PAR LA FACULTÉ DE DROIT ET
DES SCIENCES ÉCONOMIQUES DE L'UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL

SÉRIE ÉCONOMIQUE, POLITIQUE ET SOCIALE

FONCTIONNEMENT DES MARCHÉS ET PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES

PAR

ANDRÉ-PAUL WEBER

Chargé de cours à l'Université de Reims



ÉDITIONS IDES ET CALENDES
NEUCHÂTEL 1973



Introduction générale

Ce document a été préparé à l'occasion d'un colloque organisé les 10 et 11 février 1972 par la Faculté de Droit et des Sciences économiques de l'Université de Neuchâtel. Il a trait au rôle des ententes, pratiques restrictives, accords de cartel, dans l'économie mondiale contemporaine. Les lecteurs voudront bien excuser le caractère relatif des propos avancés ainsi que la prudence formulée dans les conclusions. La question traitée est en effet délicate à saisir, l'information demeure pauvre, elle touche au secret des affaires et chacun sait que les résultats des investigations restent toujours sujets à caution. Le rapport proposé s'appuie sur un certain nombre de travaux antérieurement entrepris sous la direction du Professeur J. Houssiaux: ceux-ci se sont prolongés et doivent donner lieu à d'ultérieures publications.

L'élaboration de la présente étude se fonde sur la considération d'un certain nombre d'observations fondamentales.

- Par rapport à la période de l'entre-deux-guerres, la concurrence est désormais devenue internationale; les entreprises sont de plus en plus soumises à la concurrence issue des produits importés, elles peuvent également être victimes de pénétration directe de concurrents étrangers.
- Dans le même temps sous l'influence du G. A. T. T. et des volontés politiques exprimées par les Etats occidentaux, l'abaissement des barrières douanières et la constitution de nouveaux espaces économiques ont entraîné une rupture d'équilibre issue du changement dans la dimension des marchés; le changement observé au niveau de la dimension a nécessairement affecté le mécanisme qui y prévalait. Ces nouvelles conditions — dimensions et fonctionnement — ont progressivement atteint tous les secteurs industriels et toutes les entreprises, y compris celles qui

contrôlaient auparavant une large part de leurs marchés nationaux respectifs.

- Les entreprises nationales se trouvent ainsi placées aujourd'hui dans un cadre différent, leur horizon géographique s'est élargi tandis que l'accélération du progrès technique a nécessité de leur part des adaptations de plus en plus rapides.
- Soulignons enfin que les économies occidentales ont depuis 1945 enregistré une évolution très sensible de leur taux de croissance; le phénomène original en regard de la période précédente, s'est accompagné d'un développement des échanges internationaux dont le rythme a été supérieur à celui de la croissance.

Ces observations préliminaires autorisent une première conclusion; si les procédures d'ententes, de cartels, de pratiques restrictives ont affecté le fonctionnement des marchés, leur impact demeurerait limité si l'on en juge par l'accroissement des pressions concurrentielles résultant notamment du développement des échanges¹. Néanmoins, en ce début de l'année 1972, l'esprit ne manque pas d'être intrigué car l'observation des marchés internationaux laisse perplexe; sous l'influence d'un léger ralentissement conjoncturel, sous la pression d'un accroissement du volume des capacités inemployées, nombreuses sont les informations laissant à penser à un développement des pratiques cartellaires. Ainsi Chemical Age (sept. 1971) fait-il état de l'intervention des principaux producteurs européens de polypropylène (I. C. I., Shell, Hoechst, Montecatini - Edison) auprès des producteurs japonais visant à limiter les exportations de ces derniers en Europe occidentale; toujours en septembre dernier, le Wall Street Journal signale que les principaux producteurs-exportateurs de soufre (Canada, France, Pologne, Mexique) auraient conclu un « accord secret » visant à limiter les quantités de soufre à livrer sur le marché et à mettre un terme à la dégradation des cours observable depuis la fin 1968². Relevons encore les accords de limitation « volontaire » des exportations des producteurs de la sidérurgie européenne et japonaise

¹ Dans un souci de simplification on identifie les différents termes que sont les ententes, les cartels, les pratiques commerciales restrictives; en effet, chacune de ces procédures procède d'un objectif similaire, à savoir affecter le fonctionnement de la concurrence.

² Après une période faste de 1963 à 1968, les prix de vente étaient passés de 47.50 \$ la tonne à 24.00 \$.

destinées au marché américain. En remontant davantage dans le temps, soulignons que les organisations scandinaves « Scannews », « Scankraft » administreraient peu ou prou les prix et l'orientation des échanges en matière de papier journal et de papier kraft. Dans le domaine des fibres synthétiques, les accords de Zurich conclus entre producteurs européens et japonais auraient conduit à un partage de marchés notamment vis-à-vis du marché du Sud-Est asiatique. Le journal « Le Monde » relatait récemment encore l'existence probable d'un accord de répartition des productions en matière d'appareils photographiques conclu entre les producteurs américains, allemands et japonais. Il est encore possible de mentionner les accords établis dans les secteurs de la quinine, des métaux non ferreux, du papier à cigarette, de tel acier spécial. Selon les cas, l'accord concerne les prix, les rabais de quantité et conditions générales de vente, une répartition des marchés, la définition de quota à l'exportation, la politique de stockage, la limitation des livraisons, le parallélisme en matière de dépenses de publicité, l'échange d'information technique, le gel des capacités productives.

Mais, outre ces observations qui seront ultérieurement reprises, soulignons pour l'instant que le présent document comporte quatre développements successifs répondant à quatre objectifs. Sont en premier lieu analysés les objectifs des pratiques commerciales restrictives; sont ensuite évoqués les instruments utilisés par les entreprises dans le cadre des pratiques commerciales restrictives. En troisième lieu, on s'efforce d'apprécier la portée des accords conclus entre les parties; enfin, sont suggérés les traits principaux d'une politique internationale de la concurrence.

Titre 1

Les objectifs et les instruments des pratiques commerciales restrictives

Chapitre 1

Les objectifs des pratiques commerciales restrictives

On a déjà eu l'occasion de souligner que l'économie mondiale de la seconde partie du XX^e siècle se caractérisait par un accroissement de la dimension des marchés, par une accélération du progrès technique, par l'industrialisation de certains pays en voie de développement. Dans un laps de temps d'une grande brièveté les pays occidentaux ont connu l'abondance qui, tout en laissant de sinistres poches de pauvreté, a fait passer les marchés d'une situation de demandeurs à une situation d'offreurs, les échanges se sont considérablement développés, la concurrence s'est exacerbée, l'horizon des entreprises est devenu international ; à l'équilibre prévalant sur les marchés nationaux tend aujourd'hui à se substituer un équilibre mondial différent. Que deviennent dans un tel contexte les objectifs des entreprises, quel est l'objet d'une procédure d'entente ?

Les théories traditionnelles qui se réfèrent à une entreprise engagée dans une ligne de produits unique, spécialisée dans une branche déterminée, dépositaire d'un métier, ont, dans la majorité des cas, considéré le profit comme le mobile déterminant de la politique des firmes. L'observation contemporaine du comportement des chefs d'entreprise conduit à nuancer le jugement. En premier lieu l'objectif de l'entreprise n'est pas nécessairement unique ; les départements d'une même firme peuvent définir des objectifs différents. En second lieu, un département d'une entreprise peut définir des objectifs plus ou moins complémentaires, voire plus ou moins contradictoires. Enfin, en se fondant sur les résultats de différentes recherches portant sur le fonctionnement de la concurrence internationale on est conduit à admettre l'existence d'un éventail d'objectifs selon l'étendue de l'horizon de temps retenu par les entreprises. Les pages qui suivent ont pour objet

de développer l'esquisse d'une théorie de la mise en œuvre des pratiques restrictives selon la dimension temporelle de la politique des firmes, d'en déceler les éventuelles limites.

1.1. *La théorie des objectifs des pratiques restrictives selon l'horizon temporel des entreprises.*

Grosso modo, il y a lieu de distinguer les objectifs de la courte période et les objectifs de la longue période. A court terme l'objectif prioritaire des entreprises serait la stabilité des prix et l'harmonie dans la gestion des stocks. Dans le long terme, en revanche, les entreprises chercheraient davantage à adapter leurs capacités de production en fonction non seulement de la demande attendue, mais encore des plans d'investissements établis par les concurrents. Dans cet esprit, les pratiques restrictives ressortiraient de la volonté des entreprises de conserver une part constante du marché mondial¹ et si cette détermination n'exclut pas la volonté d'accroître le volume des profits, force est de constater que cette dernière n'apparaît pas néanmoins comme une motivation fondamentale: tout au plus apparaît-elle comme un instrument. Le problème de la croissance harmonieuse du secteur et de l'entreprise paraît prédominant.

1.1.1. *Les objectifs de la courte période.*

Comme précédemment indiqué, deux éléments constitueraient les objectifs prioritaires des entreprises oligopolistiques engagées dans des procédures d'ententes: la stabilité des prix, l'équilibre des stocks par rapport à un volume donné de ventes. La réalisation des deux objectifs autorise alors l'amortissement normal, c'est-à-dire régulier des capacités de production. Ainsi, dans les années 1962-1967, dans le secteur des pâtes à papier, les producteurs mondiaux ont tenté de stabiliser les cours de façon à compenser l'arrivée des capacités de production nouvellement mises en œuvre. La stabilisation des cours passe par un accord concernant le taux d'utilisation des capacités de production. Pour le papier journal, mentionnons ainsi l'accord de 1962 selon lequel les producteurs scandinaves s'engageaient à ne produire qu'à 95 % des capacités; le taux fut réduit à 75 % dans le courant de l'année

¹ Qui n'est pas, bien sûr, nécessairement le marché de référence.

suivante afin de tenir compte, là encore, de l'arrivée sur le marché de nouveaux équipements. Dans les années 1965-1967, une stagnation relative de la demande et un accroissement des capacités de production supérieur au niveau attendu de la demande ont entraîné les producteurs de textiles synthétiques à des tentatives d'accords généraux sur les prix passant par une limitation des livraisons, une politique de stockage harmonisée, une définition très précise des rabais de quantité et des conditions générales de ventes. Des procédures identiques se remarquent dans des activités non manufacturières comme le diamant et le cuivre. Il est encore permis de penser que les différentes ententes à l'exportation, Sulexco et Can-sulex pour le soufre, Unicel pour la fibranne, Nitrex pour les engrais relèvent d'objectifs similaires qui n'excluent pas une volonté de résoudre certains problèmes à long terme.

Au total, les objectifs de la courte période ne sont pas dénués de conservatisme. Placées dans des situations analogues, les entreprises s'efforcent d'y porter remède et, dans une telle conjoncture, l'attentisme serait de règle. On verra plus loin comment l'objectif est susceptible d'être atteint. Pour l'instant, contentons-nous de souligner, qu'en règle générale, la flexibilité des dépenses d'amortissement des entreprises est très largement inférieure à la flexibilité du taux d'utilisation des capacités de production. En d'autres termes, en dépit de variations conjoncturelles prononcées, les entreprises parviendraient à amortir les équipements antérieurement acquis. Le propos se fonde sur les travaux de G. Terborgh¹, E.-C. Brown², E.-D. Domar³ et des recherches plus récentes relatives aux industries françaises⁴. Pour la France sont notamment comparés les écarts-types des niveaux de capacités excédentaires et les écarts-types des rapports dépenses d'amortissement/immobilisations; le travail se réfère à la période 1959-1967 et concerne 34 industries. Les résultats présentés dans le tableau placé ci-après laissent à penser que les dépenses d'amortissement sont assez indépendantes de l'excès de capacité. Pour chaque industrie, la dépense d'amortissement serait considérée comme un coût fixe indépendant de l'évo-

¹ G. Terborgh, *a dynamic equipment policy*, M.A.P.I., New York 1949.

² E. C. Brown, *effects of taxation: depreciation adjustments for price changes*, division of research, graduate school of business administration, Harvard University, Boston 1952.

³ E. D. Domar, *depreciation, replacement and growth*, economic journal, mars 1953

⁴ A. P. Weber, *capacité excédentaire et concurrence, l'expérience industrielle de la France depuis 1959*, Bordas, Paris, 1971.

lution conjoncturelle. En d'autres termes, la politique de prix mise en œuvre procéderait de la volonté de parvenir à tout le moins à assurer le financement de l'amortissement.

Distribution par classe de taille des écarts-types 1959-1967 du taux d'utilisation des capacités et des dépenses d'amortissement concernant 34 industries françaises.

Classe de taille des écarts-types	Répartition du nombre des cas :	
	de la capacité excédentaire	des dépenses d'amortissement
Inférieur à 1	—	5
1 à 2,99	—	23
3 à 4,99	6	4
5 à 6,99	6	—
7 à 8,99	10	2
9 à 10,99	6	—
11 à 12,99	5	—
13 à 14,99	1	—
15 et plus	—	—
<i>Total</i>	34	34

Soulignons encore que les régressions, industrie par industrie, du type

$$\frac{A}{iM} = a \cdot X + b \quad \text{pour lesquelles} \quad \frac{A}{iM}$$

correspond au rapport dépenses annuelles d'amortissement / immobilisations et X s'identifie au taux de capacité de production non utilisée confirment les propos antérieurs. La faible dispersion des séries A / iM ne cache aucune dépendance de la dépense d'amortissement en regard d'un accroissement de la capacité excédentaire. Si cette observation générale mérite d'être soulignée, elle exige également d'être nuancée ; chacun a présent à l'esprit le cas de telle ou telle entreprise ou firme qui, à un moment ou à un autre, a enregistré un cash-flow trop médiocre pour financer un amortissement normal de ses équipements. Il n'en demeure pas moins que le cas évoqué serait statistiquement peu fréquent.

1. 1. 2. *Les objectifs de la longue période.*

Dans la longue période, il y a tout lieu de penser que l'objectif primordial est d'assurer l'équilibre entre l'offre et la demande. Les producteurs souhaitent également conserver une part constante du marché mondial.

Il est remarquable d'observer dès à présent les contradictions sans doute difficilement évitables qui s'instaurent entre les deux types d'objectifs. Dans la longue période la politique d'accord qui suppose un parallélisme d'action en matière d'investissement peut s'opposer aux objectifs de la politique à court terme: cette politique à court terme peut finalement contrarier le bon fonctionnement des programmes de développement.

Plus fondamentalement encore, la politique à long terme contient des contradictions qui lui sont propres. Le souci d'assurer un équilibre entre l'offre et la demande est contrecarré par la volonté des firmes de conserver une part constante du marché mondial. Les marchés d'oligopole se caractérisent ainsi, bien souvent, par la procédure qu'il est convenu d'appeler « l'annonce d'investissement »: par cette procédure, les participants à l'oligopole visent à assurer l'équilibre offre-demande sur les marchés, ils utilisent les canaux d'information professionnelle ou de plus large diffusion pour préciser la nature et l'ampleur de leurs projets d'investissement, pour convaincre éventuellement leurs concurrents de leur rôle de leader de l'industrie. Tout projet fait ainsi l'objet des mesures de publicité appropriées. La politique de l'annonce qui s'observe dans les industries de l'aluminium, des fibres synthétiques, des produits chimiques de synthèse, du nickel, etc., s'inscrit dans la stratégie de toute entreprise soucieuse de conserver au minimum une part constante du marché mondial. Or, l'annonce d'investissement va fréquemment entraîner une situation de capacité excédentaire.

Dans un souci de simplification, supposons l'existence de n entreprises collaborant à n marchés nationaux de telle sorte que chaque entreprise i dispose d'un marché i . Supposons connue la part mondiale détenue par chacune des entreprises, que leur objectif commun est la conservation d'une part constante du marché mondial, que les produits peuvent faire l'objet du commerce international, qu'il n'y a pas d'entraves déterminantes aux échanges.

Considérons encore deux périodes de temps t et $t + x$.
En t , nous avons un équilibre entre l'offre et la demande:

$$O_t = D_t$$

la période t est une période d'équilibre.

On fait encore l'hypothèse qu'une entreprise A annonce en $t + 1$ et pour $t + 2$ un programme d'investissement dont la capacité en valeur absolue équivaut à Δa . La première annonce conduira au parallélisme d'action et les entreprises B, C, D, ... procéderont à des investissements supplémentaires Δb , Δc , Δd , ...

Le tableau placé ci-dessous explicite les faits.

Nom de l'entreprise	Part du marché mondial en t	Capacité en t	Annnonce d'investissement en $t + 1$	Réponse des concurrents	Capacité en $t + x$
A	a	A_t	Δa		$A_t + \Delta a$
B	b	B_t		Δb	$B_t + \Delta b$
C	c	C_t		Δc	$C_t + \Delta c$
.	.	.		.	.
.	.	.		.	.
.	.	.		.	.
N	n	N_t		Δn	$N_t + \Delta n$

Les conséquences issues de l'hypothèse relative à l'égalité constante des parts du marché permettent d'écrire que si l'offre totale potentielle en $t + n$ est $O_t + x$;

$$a = \frac{A_t + \Delta a}{O_t + x}$$

$$b = \frac{B_t + \Delta b}{O_t + x}$$

.

$$n = \frac{N_t + \Delta n}{O_t + x}$$

Les équations précédentes permettent encore d'écrire:

$$\Delta a = a \cdot O_t + x - A_t$$

.

$$\Delta n = n \cdot O_t + x - N_t$$

ou :

$$O_t + x = \frac{A_t + \Delta a}{a} = \frac{B_t + \Delta b}{b} = \dots = \frac{N_t + \Delta n}{n}$$

$O_t + x$ dépend ainsi directement de la vision de l'entreprise A en $t + 1$. L'offre future est directement soumise à l'appréciation d'un partenaire de l'oligopole mondial. Par référence à la demande $D_t + x$ différentes hypothèses doivent être formulées :

1. L'oligopole est dans une phase de lutte, il n'est pas encore parvenu à une situation d'équilibre durable. Dans ces conditions, tout laisse à penser que l'anticipation de l'entreprise A est optimiste; elle s'efforce de décourager les concurrents et la réponse qu'ils expriment conduit automatiquement à une situation telle que :

$$O^*_t + x > D_t + x.$$

2. L'oligopole est à la recherche d'une situation d'équilibre. L'anticipation Δa de A est conforme à la demande future attendue. Un participant I peut néanmoins tenter de profiter de la situation et procéder à un programme d'investissement Δi de telle sorte que il, $t + x > il, t_0$.
3. L'oligopole est en situation d'équilibre, les anticipations Δa , Δb , ... Δn conduisent à un équilibre de longue durée entre l'offre et la demande ; l'hypothèse implique néanmoins de très nombreuses conditions qui seront ultérieurement analysées. Observons seulement pour l'instant que la situation évoquée ne se rencontre que très rarement.

La portée des annonces d'investissement sur l'évolution de la capacité excédentaire sera d'autant plus grande que les producteurs participent à des marchés pour lesquels le jeu des élasticités-prix est inopérant. A l'inverse leur portée sera de moindre ampleur lorsque les entreprises fondent leurs annonces sur des accords d'information dont l'objet est la définition d'une vision prospective des marchés. Chaque participant à l'accord informe ses partenaires de son volume de production, de ses stocks, de ses capacités de production, des tendances de la demande présente et anticipée, de son programme d'investissements en matière de modernisation

ou d'extension. La procédure doit éclairer les perspectives des marchés et permettre aux entreprises d'ajuster au mieux leurs capacités productives. Certaines entreprises, selon les situations objectives rencontrées, pourront néanmoins présenter des perspectives non conformes à la réalité et introduire de profonds déséquilibres. Minorant artificiellement les perspectives de la demande future attendue, telle entreprise pourra encore entraîner des concurrents à reviser leurs programmes d'extension et procéder dans le même à l'accroissement sensible de sa capacité productive. De tels comportements ne manquent pas de faire apparaître des désajustements entre l'offre et la demande, d'affecter la réalisation des objectifs de longue période : l'échec de ces accords sera d'ailleurs d'autant plus vivement ressenti qu'il y a indivisibilité de l'investissement, économies d'échelle, etc.

Mais au-delà de la différenciation des objectifs selon la courte et la longue période, et des instruments qu'ils requièrent, l'entente peut également avoir pour objectif d'interdire l'entrée à tel nouveau concurrent national ou étranger : l'entente doit permettre la limitation du nombre des offreurs. La réalisation de l'objectif passe par l'utilisation d'instruments originaux qui seront évoqués plus avant. Soulignons que les entreprises nationales seront d'autant plus disposées à interdire l'entrée à un concurrent étranger que celle-ci serait de nature à remettre en cause les objectifs de courte et surtout de longue période. On verra plus loin (titre 2) comment, néanmoins, de telles pratiques n'interdisent pas l'entrée de concurrents étrangers et comment l'entrée de ces derniers favorisent l'élaboration d'ententes nationales.

1. 2. *Critiques apportées à la théorie proposée et primauté actuelle des objectifs de courte période.*

La thèse qui différencie les objectifs de la politique des entreprises selon l'étendue de l'horizon temporel a été l'objet de manière plus ou moins implicite de critiques nombreuses.

R. Lindsay ¹ conteste la différenciation en remarquant que les dépenses d'investissement des entreprises américaines sont très sensibles aux phases de récession, même mineures, de l'économie

¹ R. Lindsay, *the stability of business capital outlays, the review of economics and statistics*, mai 1958.

nationale étudiée ¹. En France, on a pu parallèlement remarquer que les grandes entreprises adaptaient leurs dépenses d'investissements à l'évolution de leurs marges bénéficiaires ². L'argument de R. Lindsay contestable dans la période contemporaine a pu être considéré comme satisfaisant à propos des entreprises européennes au lendemain de la seconde guerre mondiale; en effet, à l'époque, ces grandes entreprises ont pu réaliser leur croissance à partir de « plans courts » correspondant aux conditions d'environnement du moment (incertitudes politiques et sociales, tensions conjoncturelles très vives, instabilité du commerce extérieur, etc.). Mais, aujourd'hui, dans la plupart des pays, la politique économique tend à changer de nature, elle s'efforce de régulariser la croissance des secteurs, la dimension nouvellement accrue des marchés doit parallèlement conduire à l'établissement d'un nouvel équilibre. Le développement des techniques de planification et des projections à moyen et long terme paraît devoir favoriser l'élaboration de « plans longs » qui n'excluent absolument pas la définition d'objectifs relatifs à la courte période. Mais qu'en est-il de la primauté réelle ou supposée des objectifs de la courte période sur ceux de la longue période? Dans certains secteurs une analyse hâtive du fonctionne-

¹ L'observation de R. Lindsay mérite semble-t-il d'être elle-même critiquée; l'examen de la situation américaine contemporaine conduit à souligner que les écarts entre prévisions d'investissement à 18, 12 ou 6 mois et les réalisations demeurent désormais très faibles. Ainsi, le tableau placé ci-dessous donne pour la période 1965-1970 les rapports Réalisations/Prévisions à 12 mois; il permet de constater des écarts modestes.

Année	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Activité						
Chimie	1.048	0.996	0.947	0.947	0.984	0.942
Equipt. sauf transports	1.096	1.049	0.841	0.855	1.194	0.901
Equipt. transp.	1.024	1.020	1.000	0.918	0.920	0.949
Pétrole	0.997	1.002	1.013	0.974	1.021	0.941
Mines	1.023	0.973	0.898	0.898	1.162	0.974

² Ainsi le modèle « DECA » mis au point par les services de la direction de la Prévision du Ministère de l'économie et des finances introduit le rôle de l'état des possibilités de financement déterminé par le taux d'autofinancement dans sa relation investissement-production. Le taux de croissance en volume des investissements productifs privés est déterminé par l'équation :

$$GK_n = \frac{GP_n + GP_n \cdot 1}{2} - ACP_n \cdot 1 + APF_n \cdot 1$$

GK est le taux de croissance en volume des investissements productifs privés
GP correspond au taux de croissance en volume de la valeur ajoutée non agricole

APF constitue le taux d'autofinancement

ACP correspond à l'état du taux d'utilisation des capacités de production.

ment de la concurrence internationale laisserait à penser qu'il existe une primauté des objectifs à long terme sur les objectifs de la courte période. L'impression semble correspondre à l'évolution déjà notée des conditions prévalant sur les marchés; l'accroissement de la dimension géographique d'intervention des entreprises lié à l'abaissement généralisé des barrières douanières place, peu ou prou, les entreprises dans des situations analogues et favorise la définition privilégiée d'accords portant sur la longue période; l'existence de barrières à l'entrée, le caractère faiblement substituable des productions concernées par l'accord, un faible renouvellement dans les techniques de production, une diffusion concertée du progrès technique en favorisent l'élaboration et la mise en œuvre. L'accord international de longue période apparaîtra encore comme le moyen susceptible de pallier les désajustements entre les accroissements plus ou moins discontinus des capacités de production et le développement progressif de la demande. Dans le même esprit l'accord conclu peut encore avoir pour objet l'élimination de tout « outsider » (à court terme cela se manifeste par des batailles de prix, à long terme on constate de sévères restrictions à l'entrée), ce qui favorise tout du moins en théorie la formation d'un équilibre entre l'offre et la demande. Ainsi peut-on simultanément observer de sensibles baisses de prix et la mise en œuvre de programmes d'investissement indépendants de tout souci de diminuer les coûts unitaires de production; l'attitude n'est pas en contradiction avec la dégradation des cours dès lors que l'objectif, explicite ou non, repose sur la volonté de conserver une part constante du marché.

L'analyse proposée est-elle néanmoins réaliste? Soulignons en premier lieu que si les barrières à l'entrée favorisent la définition et la mise en application d'accords à long terme, il est néanmoins toujours très difficile de maîtriser un certain nombre de paramètres tels le développement du progrès technique, une évolution considérée comme « anormale » de la demande, l'arrivée d'un substitut, etc., et de tels facteurs sont de nature à remettre en cause les plans de longue période. En second lieu l'analyse proposée peut apparaître comme irréaliste dans ses hypothèses, fallacieuse dans son raisonnement.

D'un point de vue macro-économique, l'analyse suppose une identité parfaite dans le temps des conditions de la production et de la demande, c'est-à-dire non-substituabilité, stabilité des coefficients techniques, des prix des matières premières, des services, des

coûts de commercialisation, des gains de productivité analogues, etc. D'un point de vue micro-économique, le raisonnement repose sur le parallélisme parfait et constant dans le temps des conditions de la production et de la demande propre à chacune des firmes, il ne laisse aucune place aux questions de gestion, aux opportunités de leur développement congloméral, vertical ou horizontal.

On doit encore admettre que tout plan à long terme se heurte au comportement individualiste des entreprises, à l'entrée de nouveaux concurrents, au développement des techniques nouvelles; il s'agit là d'éléments susceptibles de remettre en cause les accords préalablement conclus et les accords relevant des secteurs des engrais, du soufre, des pâtes à papier, offrent à cet égard des exemples significatifs. Ainsi, la simple observation, le simple raisonnement, autorisent à parler de la primauté des objectifs de la courte période sur ceux de la longue période. La stabilité des prix, la question des stocks relèvent d'aspects qui ne limitent que temporairement la liberté des entreprises; l'application de tels accords, outre sa limitation dans le temps, permet ultérieurement d'infléchir la tendance de longue période. Se dessine alors une nouvelle contradiction fort compréhensible d'ailleurs entre les objectifs d'une politique d'entreprise indépendante de tout accord et les objectifs qui se dégagent des accords conclus. Dans le premier cas, les entreprises seraient soucieuses de la croissance et du mode de croissance retenu par les concurrents; la stratégie déployée vise alors à éliminer le risque et à conserver une part constante du marché. Dans le second cas, par l'intermédiaire d'un accord, les concurrents seraient plus soucieux de connaître, de mieux saisir, la situation du marché dans les mois à venir que préoccupés d'un horizon temporel éloigné. Deux éléments fondamentaux sont de nature à éclairer le phénomène. Toute entreprise manifeste par principe une grande méfiance vis-à-vis des projets à long terme annoncés par un concurrent; la croyance accordée aux projets est très limitée car le respect des accords conclus en ce domaine demeure peu fréquent. De plus, l'observation montre que la mise en œuvre d'un accord résulte dans la grande majorité des cas d'une situation conjoncturelle défavorable. L'existence d'un marché ouvert n'autorise que rarement l'élaboration d'un accord; mais, face à une situation déprimée, l'objet de la négociation consistera dans « l'étude » de la situation et dans l'examen des instruments susceptibles de la pallier.

Chapitre 2

Les instruments utilisés par les entreprises dans le cadre des pratiques commerciales restrictives

S'il est parfois ambigu de préciser les objectifs des pratiques commerciales restrictives, il est tout aussi délicat de dégager la nature des instruments utilisés par les entreprises pour parvenir aux objectifs qu'elles se sont définis dans le cadre des accords conclus. On a présenté, dans le point précédent, une synthèse des objectifs qui peuvent prévaloir lors de l'élaboration d'un accord international; il convient ici de rappeler les conditions susceptibles de déterminer la politique collusoire et on se bornera à mentionner certaines des raisons à caractère général qui expliquent la volonté des entreprises de pallier les conséquences issues du fonctionnement des marchés.

L'examen des pratiques restrictives relevées à l'occasion de différentes observations laisse apparaître que le souci majeur des entreprises est de limiter les conséquences des phénomènes conjoncturels et d'orienter la croissance des industries. L'expansion du progrès technique, le déclin des prix relatifs sur les marchés à l'exportation par rapport aux marchés nationaux, l'excédent des capacités de production résultant soit d'un déclin de la demande, soit d'un excès d'investissement et d'une mauvaise appréciation ex-ante de la croissance future, soit enfin de l'entrée de nouveaux concurrents, constituent les facteurs généraux qui expliquent la mise en œuvre des pratiques restrictives. Pour réaliser leurs objectifs, les entreprises utilisent différents instruments et, parmi d'autres classements possibles, on peut en distinguer deux types généraux:

- les instruments qui supposent une organisation stricte et générale ;
- les instruments qui procèdent de l'utilisation de techniques diverses, dans un cadre général informel.

Les types d'instruments utilisés peuvent encore être classés suivant l'aspect de l'organisation qui est touchée par l'accord; selon cette modalité, il est ainsi possible d'envisager tour à tour les instruments concernant l'appareil productif et son utilisation, les stocks, la distribution des produits, etc...

De façon à conserver le cadre retenu dans le point qui a précédé, on envisagera la question des instruments utilisés en distinguant selon qu'ils concernent les problèmes de courte ou de longue durée. Afin de préciser au mieux la nature de ces instruments, on les étudiera parallèlement selon l'importance des restrictions qu'ils comportent.

2. 1. Examen des instruments utilisés dans la courte période.

Il convient au préalable de rappeler que les objectifs de la courte période procèdent de deux soucis: stabiliser la conjoncture, résoudre le problème des stocks, à savoir, notamment, éliminer un coût de stockage trop élevé.

Les instruments qui seront utilisés sont proportionnés à la fois au but recherché et à la sévérité relative de la situation rencontrée. Certaines crises sont purement passagères; il faut alors éviter qu'elles entraînent des désordres dont les effets seraient sensibles à plus long terme et les instruments utilisés veilleront à en empêcher l'apparition et le développement. D'autres causes reflètent des difficultés d'ajustement plus profondes de la part des entreprises face, par exemple, aux nouvelles conditions de la demande. Ces crises ne peuvent être résolues par des méthodes superficielles qui n'atteignent pas l'organisation générale de l'industrie. On ne s'attend pas, comme pour les crises précédentes, à un retour à la situation générale prévalant avant l'apparition des difficultés. Les instruments utilisés différeront donc: certains couvriront un champ d'action plus vaste, d'autres au contraire seront de portée plus limitée: certains exigeront une intervention très restrictive dans les décisions des entreprises; d'autres, au contraire, affecteront à un moindre degré l'indépendance de décision des firmes.

2. 1. 1. Les instruments à court terme qui supposent une organisation stricte.

Les contrôles de production, l'aménagement des politiques concertées en matière de stocks, la procédure du développement parallèle des investissements, les accords concernant les marchés exté-

rieurs, les pratiques discriminatoires, les constitutions de pools d'achats ou de ventes, ont traditionnellement constitué les instruments privilégiés retenus par les entreprises pour stabiliser la conjoncture: ces différents instruments supposent l'existence d'une organisation susceptible de veiller au bon fonctionnement des accords conclus. Il est certainement très difficile de formuler un jugement sur le caractère plus ou moins restrictif de telles pratiques; seul un examen des conditions de la production et de la demande particulières à chacun des secteurs permet d'en mesurer la portée.

Toute réduction drastique de la production peut éviter, avec plus ou moins de succès, des chutes de prix incompatibles avec une politique d'amortissement régulier des capacités de production. Le fonctionnement de ces accords, largement tributaire des conditions du marché, ne parvient pas néanmoins, en général, à revaloriser les capacités de production existantes, en raison du manque de discipline des producteurs. Toutefois, cette proposition mérite d'être nuancée. Il convient en effet de prendre en considération le nombre des producteurs, l'intensité du sentiment de solidarité qui les lie, les coefficients de substituabilité de leurs productions, et enfin la possibilité d'entrée pour d'éventuels nouveaux concurrents ¹.

Une inélasticité relative de la demande, l'existence d'un petit nombre de producteurs, l'impossibilité d'entrée pour des raisons institutionnelles ou structurelles, semblent ainsi accroître le caractère restrictif de certains accords à court terme. Les industries du diamant, des pâtes à papiers, offrent des exemples de secteurs où de telles pratiques paraissent relativement restrictives; pour n'en prendre qu'un, on rappellera les accroissements de prix des pâtes scandinaves de la période 1963-1965 ²; on peut également mentionner les fluctuations de prix observées sur le marché du cuivre (1960-1962).

Toutefois, l'arrivée toujours possible d'outsiders, ou encore une variation inattendue de la demande sont susceptibles de briser les communautés d'intérêts et de réduire d'autant le caractère restrictif des accords. Pour reprendre l'exemple des pâtes à papiers,

¹ Cf. le paragraphe ententes nationales et pénétration de concurrents étrangers p. 96.

² Certaines informations font également état d'un accord passé entre les producteurs scandinaves de pâtes et les producteurs canadiens tendant à réduire les productions pour la fin de l'année 1967, afin une fois encore de pallier des baisses de prix.

on mentionnera les chutes de prix des différentes catégories de pâtes scandinaves d'octobre 1965 consécutives à l'arrivée de contingents marginaux de pâtes yougoslaves sur les marchés français et italien, clients traditionnels des producteurs nordiques. Toute politique de réduction drastique de la production en période de crise résulte d'une diminution relative de la demande et de la façon dont elle est ressentie par les producteurs; elle peut encore provenir de l'installation sur le marché de nouvelles capacités de production, d'erreurs antérieures en matière d'anticipation. Si la demande ne répond pas à une baisse de prix, les producteurs changent leurs anticipations et leurs politiques; ils sont naturellement conduits à diminuer leurs productions dès qu'ils prennent conscience qu'une politique d'ajustement par les prix est inefficace. Ce phénomène semble se développer particulièrement dans les industries de matières premières ou de produits semi-finis¹.

Procédant d'un esprit identique, l'aménagement de politiques concertées en matière de stocks peut, elle aussi, nécessiter l'existence d'une organisation susceptible d'en assurer une gestion efficace: ce point sera repris ultérieurement lors de l'examen des accords de type informel. En effet, les entreprises peuvent utiliser des techniques identiques de gestion de stocks et l'appoint d'un accord d'information exclut la nécessité d'établir un organisme central.

La technique dite des « stocks-tampons » présente l'avantage de maintenir une production régulière quelle que soit l'évolution de la conjoncture. Un organisme central procède aux achats de biens en période de dépression et établit une politique systématique de déstockage, face à tout accroissement « anormal » de la demande.

Dans le cadre d'un fonctionnement régulier et durable du système, le mouvement des stocks permet de mesurer les niveaux de prix avant et après régulation et par conséquent, pour chaque entreprise, les avantages qu'elle retire de l'organisation collective de stockage.

L'examen comparé de deux méthodes évoquées — réduction drastique de la production ou politique de stocks-tampons — permet de conclure que les accords tendant à réduire la production sont les plus restrictifs. En effet, on a pu observer qu'une politique proportionnelle de réduction de la production par rapport à la

¹ Soulignons dès à présent qu'il est difficile de dégager le caractère restrictif des pratiques parallèles concernant la réduction de production en période de crise de débouchés.

capacité productive conduisait, par nature, à des prix de revient marginaux plus élevés que ceux correspondant à une politique harmonisée des stocks¹. En effet, une politique de réduction des productions part de l'hypothèse que la capacité totale de l'industrie, à un moment donné « t », doit satisfaire la plus grande demande probable. Avec une telle politique, les chances d'obtenir, de manière durable, des capacités de production correspondant au niveau optimum (c'est-à-dire au coût marginal le plus bas) ne sont qu'occasionnellement réunies. Il en résulte que les coûts marginaux des différentes productions tendront systématiquement à être au-dessus de l'optimum. Il faudrait aussi prendre en considération la durée d'amortissement dans le calcul de l'optimum et dans le calcul parallèle des effets de la réduction proportionnelle de la production.

Il est permis de dire, dans une certaine mesure, que les entreprises peuvent avoir intérêt à une réduction des productions conforme à l'optimum théorique, quitte à donner compensation aux entreprises marginales affectées par les décisions de fermeture. Une telle politique particulièrement adaptée aux crises de structures n'est pas cependant nécessaire pour les crises de débouchés: en effet dans cette dernière situation, l'optimum théorique est proche du résultat auquel on parvient par la réduction proportionnelle (identité des courbes de coût des entreprises). Les dernières mesures, proposant une compensation, s'avèrent en fin de compte au moins aussi restrictives que celles portant sur une réduction proportionnelle; il n'en reste pas moins que leur coût et les restrictions qu'elles entraînent peuvent être moindres que ceux constatés dans le cas d'une politique de stocks-tampons.

Il est néanmoins difficile d'affirmer que les accords de réduction proportionnelle des productions de pâtes à papiers retenus par les producteurs scandinaves en 1965-1966, aient été plus restrictifs que ne l'aurait été une politique de stocks-tampons. En effet, la politique de réduction n'a pas interdit l'élimination des entreprises marginales et la rationalisation de l'industrie parallèlement engagée, en application d'une politique de longue période.

Les constitutions de pools d'achats ou de ventes, telles qu'elles peuvent s'observer, semblent utiliser des modalités parallèles aux politiques de stocks, et il ne nous paraît pas nécessaire d'insister sur ce type d'instrument.

¹ La Documentation Française, « les cartels internationaux », N° 1305, 1^{er} avril 1956.

L'étude des pratiques à caractère discriminatoire est plus délicate: il est en effet fort difficile de mesurer la portée des restrictions qu'elles apportent. Avec une organisation stricte, les pratiques discriminatoires en tant qu'instruments susceptibles de favoriser la stabilisation de la conjoncture, peuvent revêtir deux formes générales: la politique de « quota » à l'exportation, la politique de prix interdisant l'entrée, ou « prix d'exclusion ». Ici la difficulté d'appréciation est très grande. La pratique des prix d'exclusion ne semble plus de mise. La politique des quotas à l'exportation conserve en revanche une grande actualité. Les secteurs des engrais, des pâtes et papiers, des fibres artificielles et synthétiques, etc., offrent à ce propos un grand nombre d'exemples. Toutefois, l'étude générale de ces différents cas ne permet pas la formulation d'un jugement d'ensemble; il convient en effet de tenir compte des particularités propres à chacun des accords et seule une analyse circonstanciée est susceptible de conduire à une évaluation pondérée des avantages, des inconvénients et, particulièrement, du degré de restriction qu'ils comportent.

Une politique harmonisée des investissements et d'accroissement rapide des capacités de production peut enfin constituer un des instruments utilisés pour favoriser les ajustements nécessaires à une haute conjoncture persistante. Toutefois, une telle politique suppose d'abord que les conditions de production s'y prêtent sur le plan technique comme sur le plan financier, elle suppose aussi que les bénéfices anticipés soient supérieurs à l'évaluation des risques de déséquilibres futurs.

2.1.2. *Les instruments à court terme à caractère informel.*

Outre les instruments qui nécessitent l'existence d'une organisation stricte pour assurer le fonctionnement des pratiques concertées, il est encore possible de distinguer les instruments qui relèvent d'accords formels ou tacites, mais qui excluent la nécessité d'un cadre institutionnel. Ces instruments résultent soit d'une coopération ouverte entre les entreprises intéressées, soit du parallélisme d'action de leurs politiques.

La volonté de coopération se traduit soit par des accords sur les prix, soit par des accords sur les conditions du commerce international. Les accords généraux d'information qui expriment un souci très général de coopérer par des échanges dont le contenu n'est pas directement évaluable, conduisent au parallélisme d'action. On observera que ce parallélisme d'action peut aussi avoir

d'autres origines que des accords d'information: il peut être inhérent à l'organisation de l'industrie, aux conditions techniques de la production, au nombre des entreprises, etc.

Les accords généraux sur les prix constituent dans la courte période, l'instrument le plus fréquemment utilisé: ils s'accompagnent souvent de clauses concernant les rabais et les conditions générales de vente; ils s'accompagnent également de pratiques discriminatoires qui différencient les prix sur les marchés intérieurs et extérieurs afin de réduire les stocks. Pour assurer le fonctionnement efficace de ce dernier type d'accord, il y est adjoint, le plus souvent, des obligations contractuelles visant le respect des marchés nationaux des contractants. De tels accords, à caractère informel, visent à pallier les conséquences d'un ajustement discontinu de l'accroissement des capacités de production à l'évolution de la demande; ils conservent généralement un caractère limité dans le temps et ne contiennent aucune disposition imposant le respect des clauses; ils n'entraînent pas, chez les participants, l'acceptation d'une politique de collusion plus générale.

Les accords généraux d'information témoignent d'un souci plus affirmé de collaboration entre les entreprises. On a pu observer qu'il existait au sein d'un grand nombre de pays des accords d'information dans la plupart des secteurs industriels et commerciaux, et que le développement de ces pratiques semblait correspondre à une nouvelle attitude des Etats nationaux vis-à-vis des pratiques restrictives¹. Le comité d'experts en matière de pratiques commerciales restrictives de l'O. C. D. E. a remarqué que les accords d'information se traduisaient par des échanges de renseignements concernant la production, la commercialisation, les stocks, les prix, les rabais, le crédit, les techniques, etc. Le secteur des fils et fibres artificiels et synthétiques offrirait l'exemple d'une politique systématique d'échanges d'information de la part des producteurs: dans le cadre de différents accords, les producteurs auraient décidé de procéder à de tels échanges concernant les niveaux de prix pratiqués sur les marchés nationaux, les niveaux de production et des stocks. Un secrétariat procède aux calculs globaux et chaque entreprise reçoit les résultats relevant de la situation générale et de sa situation particulière. Les statistiques échangées concerneraient l'acétate, le triacétate, la rayonne et la fibranne, ainsi que le nylon et le polyester.

¹ O.C.D.E., « Les accords d'information », Mars 1967.

Il est certainement très difficile de formuler un jugement sur le succès de ces pratiques: contentons-nous pour l'instant d'observer que ces accords ont peut-être permis une meilleure connaissance du marché et une adaptation plus efficace de la politique d'investissement des groupes. Mais, sur la base d'expériences limitées, les accords d'information ne paraissent pas mettre un terme aux luttes concurrentielles ni favoriser un équilibre satisfaisant entre l'offre et la demande. Ainsi, les accords d'information sur le nylon n'ont pas évité les très sensibles chutes de prix des différents fils de nylon¹. Signalons que cet accord était assez original car portant à la fois sur les prix et l'économie générale de la branche. Il peut donc exister des accords d'information adaptés aux différents besoins des entreprises en courte période, et des accords plus généraux. On reviendra sur les conditions d'application et de succès de ces accords d'information dans le point suivant. Mais on peut penser que le parallélisme d'action qu'ils instaurent, dès lors que chacune des entreprises dispose des mêmes informations non erronées, peut, tout du moins en théorie, entraîner non seulement un cloisonnement tacite des marchés (« joint profit maximisation »), mais aussi une interdiction à l'entrée pour tout outsider non informé.

Comme déjà noté, le parallélisme d'action peut encore résulter, indépendamment de tout accord d'information, des caractéristiques particulières de l'industrie. Les facteurs en sont nombreux; ainsi nous citerons l'action d'une firme barométrique qui « commande l'adhésion de ses rivaux à son prix, seulement parce que, et dans la mesure où, son prix reflète les conditions du marché avec une promptitude tolérable »². Le leadership obtenu par une entreprise peut aussi expliquer l'existence d'accords tacites, de pratiques non négociées sur la vente, sur la fixation de zones de prix, etc. Hormis cette dernière situation, où il est permis de penser à l'existence d'un accord plus explicite de prix, de répartition de marché, etc., il est difficile d'affirmer que le parallélisme d'action constitue à court terme un instrument de type restrictif susceptible de modifier profondément les phénomènes conjoncturels. Mais l'examen des résultats montre que tout parallélisme d'action est parfois de nature à conduire à des effets équivalents à ce qui résulterait d'accords de prix ou d'information.

¹ Les prix réels du fil nylon auraient décliné de 40 % du début 1966 au début 1967. Des observations similaires doivent être faites à propos des années 1971 et 1972.

² G. J. Stigler, « The theory of price », Mac Millan, New York, 1952.

Dans le cadre des accords à court terme qui excluent l'existence d'une organisation stricte, un examen du caractère plus ou moins restrictif des instruments utilisés par les entreprises paraît délicat. Le caractère plus ou moins restrictif d'un accord d'information est ainsi lié à la nature des informations recueillies et à l'étendue de leur diffusion: ce caractère est encore soumis à la durée de l'accord.

Une analyse empirique du caractère de ces pratiques permet d'estimer qu'un accord de prix, limité dans le temps, est moins restrictif qu'un accord d'information; car, dans le premier cas, les entreprises conservent une marge de manœuvre beaucoup plus large que dans le second: l'accord d'information semble en effet conduire au parallélisme d'action qui touche un nombre beaucoup plus important de variables; il est donc plus restrictif. L'examen des instruments utilisés par les entreprises dans le cadre de la longue durée nous permettra d'éclairer ce point.

2.2. Examen des instruments utilisés dans la longue période.

On a souligné dans le point précédent que les objectifs des entreprises concernant les pratiques restrictives conclues, correspondaient dans la longue période à une volonté de conserver une part constante du marché mondial, et à un souci d'équilibrer l'offre et la demande mondiale, afin, pour chaque période, de stabiliser la conjoncture.

Il convient de souligner que ces objectifs peuvent, dans une large mesure, trouver l'expression de leur aboutissement dans une appréciation très stricte des instruments relevant de la courte période. Toutefois, il apparaît clairement qu'une évolution toujours possible des conditions générales de la production et des échanges nécessite un ensemble plus diversifié de moyens d'action.

On reprendra, dans le présent paragraphe, la distinction entre les instruments suivant qu'ils supposent ou non l'existence d'une organisation stricte.

2.2.1. Les instruments à long terme qui supposent une organisation stricte.

La période de l'entre-deux-guerres a connu l'existence d'un grand nombre d'institutions à dimension soit spécifiquement nationale, soit internationale, dont l'objet a été de favoriser l'ajustement structurel de la production industrielle au niveau attendu de la demande.

Sur le plan mondial, les traditionnels cartels internationaux se sont efforcés, avec un succès très relatif, d'unifier les politiques des entreprises concernées. Sur le plan national, un certain nombre de législations ont réglementé le développement des industries.

A ces instruments, à caractère nettement restrictif, semblent s'être aujourd'hui substitués des accords peut-être moins formels qui concernent essentiellement la diffusion du progrès technique. On observera que l'efficacité de ce type d'instrument repose de moins en moins sur l'existence d'une organisation stricte, en raison notamment du développement des structures oligopolistiques.

La politique traditionnelle des anciens cartels internationaux avait pour objet de résorber les excédents de capacité; sans chercher à éliminer les producteurs marginaux, ils ont élaboré des plans de restrictions prévoyant et entraînant des réductions générales de production. Ces mesures ont pris habituellement la forme d'une réduction de la production proportionnelle à la capacité totale de chacun des membres. Comme on a déjà pu le noter dans le cadre des instruments à court terme, ce type de politique a pu entraîner une évolution des coûts marginaux, moins favorable que celle qui aurait résulté d'une élimination systématique des entreprises les moins bien placées.

Cette politique, relativement inefficace, a pu en fin de compte, en même temps qu'elle sauvait des entreprises de la disparition, inciter de nouveaux entrepreneurs à pénétrer sur ces marchés. Par exemple, la mise en valeur de nouvelles mines de cuivre en Rhodésie du Nord fut favorisée, entre 1919 et 1932, par la politique restrictive de prix élevé des membres du cartel, conséquence des méthodes retenues pour ajuster la production à la demande¹. F. Voigt² montre quant à lui qu'il existe un « rythme particulier » de l'investissement propre aux industries peu concurrentielles. L'expérience des cartels allemands ayant fonctionné dans les années 1920-1930 montre que chaque entreprise a investi afin de pouvoir augmenter son quota de ventes et l'investissement n'était pas proportionné à la demande attendue. Un excellent exemple est donné par K. Bloch³ à propos du premier cartel international de

¹ On observera, à titre annexe, que la politique traditionnelle des cartels reposait encore sur la politique des labels internationaux.

² F. Voigt, *german experience with cartels and their control during pre-war and post-war periods, in competition cartels and their regulations*, North Holland Publishing company, Amsterdam, 1962.

³ K. Bloch, *on german cartels*, journal of business, juillet 1932.

l'acier. F.-M. Scherer ¹ montre également que si la concurrence par les prix ne remplit plus son rôle, les entreprises seront tentées de disposer en permanence d'une réserve de capacité susceptible de leur permettre de satisfaire tout accroissement rapide et important de la demande et d'accroître en parallèle leur part de marché. F.-M. Scherer montre encore que les dépenses d'investissement sont, dans une perspective temporelle, d'autant moins stables que les industries sont concentrées; les dépenses seraient plus stables dans les industries concurrentielles, mais on peut se poser la question de savoir si l'analyse de l'auteur n'est pas biaisée par le fait que les oligopoles rencontrent des phénomènes d'indivisibilité, se heurtent au jeu des coefficients d'échelle, éléments qui expliquent précisément l'existence de l'oligopole.

L'échec traditionnel des accords concernant les plans d'investissements au niveau international a pu sans doute expliquer l'orientation dirigiste de certaines législations nationales: les barrières douanières rendaient alors possible leur établissement et en assurait une certaine efficacité dans une société stagnante. Par exemple, en Allemagne, les décrets du 12 janvier et 15 mai 1933 autorisaient l'administration à soumettre l'investissement industriel à une autorisation spéciale ou même à les interdire complètement pendant une période donnée.

L'examen actuel des conditions du fonctionnement de la concurrence internationale fait apparaître une large évolution: elle tient au changement de l'attitude des pouvoirs publics, à l'orientation de l'économie vers la croissance, à l'élimination des barrières douanières et aussi aux échecs des expériences passées.

L'organisation de cartels de crise nationaux constitue aujourd'hui une exception à cette évolution générale. A cette politique de type national, les pouvoirs publics préfèrent généralement substituer une action multilatérale qui tienne compte des impératifs des politiques industrielles nationales et de la volonté de développer les échanges internationaux ².

Même limitée, une politique de restriction de la production en longue période paraît aujourd'hui constituer un phénomène

¹ F. M. Scherer, *industrial market structure and economic performance*, Rand Mc Nally Company, Chicago, 1970.

² Une exception de poids mérite néanmoins d'être soulignée: elle concerne le Japon. Le Ministry of international trade and industry — M.I.T.I. — organise tout cartel de crise pour autant que la situation conjoncturelle observable est de nature à affecter le développement ultérieur des entreprises victimes de la situation.

exceptionnel; seul l'examen du fonctionnement de la concurrence internationale dans le secteur du diamant semble donner une dernière image des cartels traditionnels. Il convient d'observer que le caractère particulier de cette production, joint à l'existence d'un petit nombre de producteurs, favorisent la survie de telles pratiques.

L'accélération du progrès technique paraît à présent devoir expliquer l'existence d'un nouveau type d'instrument susceptible de promouvoir la réalisation des objectifs à long terme; cette politique s'exprime soit dans le cadre des accords d'information (accords concernant la diffusion réciproque de nouvelles connaissances technologiques), soit dans le cadre des pools de brevets. Ces deux types d'accords ont d'ailleurs non seulement un but, mais encore un effet identique. Les secteurs de la radio et de la télévision offriraient ainsi des exemples de ce type de pratiques. Un exemple analogue nous est donné par l'industrie de la construction aéronautique américaine. Mais, les cessions de licences, les échanges réciproques de procédés techniques, etc., peuvent aussi s'opérer de manière moins systématique. Les conditions de la production, les barrières à l'entrée, les discriminations entre les marchés selon leur localisation, etc. constituent d'autres modalités d'action à long terme, indépendamment de l'existence de toute organisation.

2.2.2. *Les instruments à long terme à caractère informel.*

Les particularités des conditions de la production peuvent, à l'exclusion de toute pratique restrictive, limiter le nombre des concurrents et conduire, en longue période, à un parallélisme d'action au sein d'un univers clos d'entreprises: les barrières à l'entrée issues des particularités structurelles des marchés peuvent constituer ainsi l'équivalent d'une pratique restrictive tendant, par exemple, à un partage permanent des marchés et s'inscrivant par définition dans la longue période.

La question de l'entrée nous paraît un phénomène relativement nouveau et important pour le fonctionnement concurrentiel des marchés internationaux. Il n'a guère retenu l'attention jusqu'à une date récente. La théorie des barrières à l'entrée a été présentée au lendemain de la seconde guerre mondiale dans le cadre des études sur les performances et le comportement des grandes entreprises (big business). Il apparaît que les barrières à l'entrée tiennent à la fois aux conditions naturelles de la production et à la politique des entreprises existantes.

L'analyse des barrières à l'entrée a été présentée par divers auteurs: M.-F. Capet¹, G.-J. Stigler², J.-S. Bain³ et J. Mann⁴ notamment. Les auteurs distinguent essentiellement trois facteurs constitutifs des barrières à l'entrée: l'étendue des connaissances requises, l'importance du capital nécessaire, les économies d'échelle⁵.

La question de l'étendue des connaissances requises comprend un domaine assez large: outre la connaissance des techniques de production et des procédés de fabrication dont la diffusion relève de la politique des entreprises, les barrières à l'entrée peuvent encore résulter d'une ignorance des conditions générales de la demande, des coûts de production, etc... qui sont autant d'éléments susceptibles de constituer un handicap pour l'entrant potentiel.

Le second obstacle à l'entrée résulte de l'importance du capital nécessaire pour concurrencer, de façon efficace, les entreprises existantes dans l'industrie. Les entrants peuvent également enregistrer des difficultés d'approvisionnement qui se traduisent par un « coût d'entrée » dans le secteur.

Quant aux économies de dimension, elles peuvent être assez considérables pour que seul un petit nombre de firmes parviennent à fonctionner de façon efficiente ou à un niveau proche de la dimension optimale tout en assurant la satisfaction de la demande du produit. Les firmes établies réalisent que leur politique va influencer les décisions des entrants potentiels et établissent des programmes d'investissement susceptibles d'interdire l'entrée des concurrents.

L'influence des barrières à l'entrée peut être d'autant plus importante que la politique des entreprises en accroît l'influence. Pour certains secteurs, les modalités de diffusion du progrès technique et des échanges de licences, et l'ampleur des coûts de commercialisation limitent ainsi, de façon structurelle, le nombre des entreprises. Les secteurs des fils et fibres synthétiques, de la radio et de la télévision sont à ce point de vue très significatifs. Le com-

¹ M. F. Capet, « Le pliopole et le développement économique », *Economie Appliquée*, 1955.

² G. J. Stigler, « The Theory of Price », op. cit.

³ J. S. Bain, « Barriers to new competition », Cambridge, 1956.

⁴ J. Mann, « Barriers to entry », *Review of Economics and Statistics*, août 1966.

⁵ Les théories présentées par les différents auteurs offrent un certain nombre de dissemblances qu'il ne nous a pas paru nécessaire d'envisager dans le cadre de ce rapport.

portement de ces entreprises conduit, sur le plan international, à des effets analogues à des pratiques commerciales restrictives (cloisonnement des marchés, discrimination, exclusion). Toutefois, il est difficile de faire état de pratiques restrictives au sens étroit du terme. Cependant, il n'en apparaît pas moins qu'une étude des effets de certains comportements oligopolistiques conduit à des conclusions proches de celles auxquelles on parvient à la suite de l'analyse des effets des pratiques restrictives stricto sensu. L'influence de ces effets peut être limitée; d'une part, par la différenciation des conditions de la demande et du comportement particulier des différentes entreprises; d'autre part, par la diversité de leur rythme d'adaptation au progrès technique.

Rappelons enfin qu'au-delà de la différenciation des objectifs de la courte et de la longue période et des instruments correspondants, l'entente peut également avoir pour objectif d'interdire l'entrée à tel nouveau concurrent national ou étranger. A ce niveau outre le rôle des barrières à l'entrée interviennent les ententes dites sur remises totalisées¹. Selon la définition donnée par l'O. C. D. E. il s'agit de l'accord par lequel un groupe de fournisseurs décide d'accorder à sa clientèle des remises calculées en fonction du volume de l'achat et il est d'usage de consentir aux clients le taux maximum correspondant à la totalité des achats faits au cours de la période de référence. Les taux de remise progressifs pratiqués dans le cadre des ententes ont pour conséquence essentielle de faire augmenter rapidement par rapport à tout achat supplémentaire la remise accordée à un client donné. Comme le notent les spécialistes de l'O. C. D. E., un achat de 2800 dollars, par exemple, peut ne donner lieu qu'à une remise de 3 %, soit 84 dollars, alors que 200 dollars seulement de commandes supplémentaires peuvent procurer une remise de 4 % qui atteint 120 dollars, car l'acheteur est passé dans une tranche de remise plus élevée. Ainsi, par un supplément d'achat de 7 %, la remise augmente de 43 %. La remarque prend toute sa signification dans le cas où un client envisage de passer commande à une entreprise étrangère ne faisant pas partie de l'entente; le fournisseur n'adhérant pas à l'entente devrait proposer une remise de 18 % à son client pour que celui-ci lui donne sa préférence. Les remises font généralement l'objet, à

¹ Ententes sur les remises totalisées, O.C.D.E., Comité d'experts en matière de pratiques commerciales restrictives, doc. ronéoté, Paris, 1972.

L'observateur de l'O.C.D.E., comment les ententes sur les remises totalisées restreignent la concurrence, No 56, février 1972

la fin de la période de référence, d'un versement unique dont le montant est calculé d'après le chiffre d'affaires du client avec l'entente au cours de ladite période. Rien n'interdit de penser que les entreprises membres de l'entente envisagent de modifier sur une base contractuelle, en liaison avec les acheteurs, la période de référence de façon à interdire l'entrée de manière permanente. Mais la pratique des remises totalisées ne constitue qu'un des instruments susceptibles d'interdire l'entrée.

Titre 2

*La portée positive et réelle des pratiques
commerciales restrictives*

Les objectifs des pratiques restrictives ayant été dégagés, les instruments utilisés dans le cadre de ces pratiques ayant été décelés, le moment est venu de s'interroger sur leur portée; mais l'examen de la portée des pratiques restrictives suppose un certain nombre de préalables. Il s'agit de définir les instruments d'analyse nécessaires à l'étude et de préciser les conditions d'efficacité des pratiques restrictives; il s'agit également de définir les hypothèses implicites quant aux effets possibles des pratiques restrictives, d'apprécier enfin leurs effets réels. Aussi, les pages qui suivent comporteront-elles quatre séries de développements et seront successivement présentés :

- Un examen des effets possibles des pratiques commerciales restrictives;
- La définition des instruments d'analyse nécessaires à l'observation;
- L'étude des conditions d'efficacité des pratiques restrictives;
- Une appréciation quant à la portée réelle ou supposée des ententes et positions dominantes.

Chapitre 1

L'examen des effets possibles des pratiques commerciales restrictives

L'objet de ce chapitre est de montrer comment, d'un point de vue théorique, les pratiques commerciales restrictives peuvent affecter l'organisation mondiale des échanges et de la production. Mais encore convient-il pour l'instant d'admettre que toute entente internationale présuppose soit un petit nombre d'entreprises, soit l'existence d'organisations professionnelles fortement structurées, soit encore l'existence d'un cadre institutionnel à caractère public ou para-public susceptible, par voie réglementaire ou législative, d'imposer les décisions prises. Il paraît encore nécessaire de préciser qu'en général l'entente résiste mal aux conditions de concurrence qui se développent durant les phases de mauvaise conjoncture, qu'elle suppose une communauté effective et durable entre les participants, qu'elle est fréquemment limitée dans son étendue et dans son efficacité par le comportement individualiste de ses membres.

1.1. *Pratiques commerciales restrictives et modifications dans l'organisation mondiale des échanges.*

Les échanges de produits peuvent être modifiés en raison du comportement des producteurs. Par référence à une période donnée de temps, les pratiques restrictives peuvent affecter l'orientation des courants d'échange, modifier la nature des courants d'échanges, influencer le volume et la valeur des courants d'échanges. Toujours dans une perspective temporelle, les pratiques restrictives sont de nature à entraîner la stabilité de l'orientation, du volume, des valeurs, de la nature des courants d'échanges mondiaux ou, à tout le moins, à une certaine régulation des changements.

L'observation montre en effet que l'élaboration d'une pratique restrictive ou la remise en cause d'un accord préalablement établi

résultent fréquemment d'une modification dans les conditions d'environnement des entreprises. En se fondant sur cette hypothèse ce serait la volonté de retour à la situation antérieure qui déterminerait la politique suivie par les entreprises. Or, la possibilité d'y parvenir apparaît plus théorique que réelle dès lors que l'on accepte l'hypothèse d'une modification concernant le milieu endogène et exogène des firmes. Tout au plus un tel résultat peut-il être atteint dans la courte période.

En ce qui concerne les trois premiers effets (orientation, volume et nature des courants d'échanges mondiaux), leur importance est certes plus difficile à établir; en effet, les pratiques restrictives visent à obtenir un résultat différent de celui qui découlerait de l'allocation optimale des ressources et des facteurs de production. Or, dans un marché imparfait et surtout oligopolistique, il est toujours difficile d'établir ce qui aurait pu résulter de l'absence de toutes pratiques restrictives.

En cours de l'évolution, cependant, on peut remarquer que certaines transformations sont acceptées par les participants aux échanges internationaux dans la mesure où elles conduisent à une évolution parallèle de leurs situations respectives. Certes, l'entente ne parvient pas à rétablir les conditions qui prévalaient avant l'apparition du phénomène qui l'a rendue nécessaire, puisque une ou plusieurs variables du modèle de fonctionnement ont été affectées, mais, tout du moins, peut-elle prétendre à une partielle remise en place du cadre préalable.

Mais il y a, là encore, lieu d'insister sur le caractère théorique de cette dernière proposition. En effet, toute répartition mondiale des marchés, politique de quota à l'exportation, etc... peut prétendre figer, dans un état donné, la nature, le volume et l'orientation des courants d'échanges: il est cependant aisé de montrer qu'un tel code de comportement se heurte à de grandes difficultés pratiques. Les conditions modernes de transports ont mis fin aux cloisonnements naturels des marchés; d'un autre côté, une répartition des marchés, équitable pour une période donnée, sera nécessairement remise en cause dès lors que les conditions de production et des échanges évolueront différemment selon les aires géographiques. Ainsi, l'élaboration d'une pratique restrictive ne parviendrait à figer les courants d'échanges que dans la seule mesure où les conditions mondiales d'offre et de demande n'auraient pas varié ou l'auraient fait de manière homothétique. A contrario, il y a lieu d'estimer que l'évolution des conditions mondiales d'offre et de

demande entraînent un changement dans la nature, l'orientation et le volume des échanges en dépit des politiques retenues par les participants au marché. Ceux-ci ne pourront guère prétendre qu'à une régulation concertée des changements. Toutefois, il sera toujours difficile de dégager la part des effets spécifiques des pratiques restrictives de celle qui découle de l'évolution des conditions de l'environnement. Mais l'on peut raisonnablement estimer, qu'en courte période, les pratiques restrictives seront susceptibles de limiter ou de retarder les conséquences inéluctables de l'évolution « naturelle » des marchés.

Si l'on considère les accords de prix, ils ont également un effet sur la valeur et le volume des échanges internationaux: mais, plus encore que pour les accords de répartition et les ententes à l'exportation, les accords de prix ne peuvent être efficacement maintenus que dans la courte période. Des rabais, des ajustements individuels de tarifs, des aides indirectes diverses équivalentes à un rabais seront toujours possibles dès lors que les conditions d'environnement seront modifiées: capacités excédentaires, réduction de la demande, entrée de nouveaux concurrents, produits substituables, nouvelles techniques, etc...

Mais outre les modifications possibles concernant les échanges de produits, l'organisation mondiale des échanges peut également être influencée par toute modification dans la distribution des facteurs de production. Parmi ces derniers, nous retiendrons deux mouvements particulièrement déterminants: les mouvements internationaux de capitaux d'une part, les échanges de licences ou de procédés techniques d'autre part. De tels mouvements peuvent avoir été orientés par des accords conclus entre les entreprises et par des pratiques d'effet équivalent.

Dans les secteurs hautement techniques, les accords réciproques de cession de licences et l'exclusion systématique de certaines entreprises ou de certains Etats nationaux, sont susceptibles de figer les grands courants d'échanges entre pays importateurs et pays exportateurs. Toutefois, ces accords n'empêchent pas les éventuelles remises en cause de la position respective de chaque entreprise exportatrice. Ces remises en cause ont pour origine soit le comportement propre à chacune des entreprises, soit l'arrivée d'outsiders sur le marché concerné. Outre les facteurs de distorsions inhérents aux réglementations nationales, le mouvement des capitaux, dont dépend la liberté d'entrée, peut être limité par des pratiques restrictives. A leur tour, celles-ci tendent à affecter l'organisation

mondiale des échanges par le biais de la localisation des industries; dans ce cas, deux solutions peuvent être envisagées:

- première solution: le mouvement des capitaux se substitue aux échanges de produits: c'est le cas pour les firmes multinationales;
- deuxième solution: le mouvement des capitaux, en brisant le cadre préalablement établi, oriente différemment la structure des échanges internationaux (volume, valeur, orientation, nature).

Dans le cas où les barrières douanières subsistent, le mouvement des capitaux est un excellent moyen pour échapper aux aspects réglementaires. La portée de ces pratiques sera certainement d'autant plus efficace qu'elle relève d'une industrie qui, traditionnellement, pratique la politique du parallélisme d'action et dont les activités sont faiblement substituables.

1. 2. *Pratiques commerciales restrictives et modifications dans l'organisation de la production.*

On a pu déjà remarquer que les pratiques restrictives étaient susceptibles d'entraîner certaines spécificités dans les mouvements de capitaux et d'échanges de licences. De ce point de vue, les pratiques restrictives influencent la localisation des productions et des facteurs de production. Plus généralement, les pratiques restrictives limitent le nombre des concurrents, favorisent l'intégration horizontale et verticale des producteurs, orientent l'expansion des industries:

1. 2. 1. *La limitation du nombre des concurrents.*

La limitation du nombre des concurrents constitue l'objectif et le résultat de la politique des entreprises; les entreprises adopteraient en effet une politique susceptible de limiter le nombre des concurrents, les économies d'échelle et les avantages issus de la différenciation des produits constituant, on le rappelle, les deux types prédominants de barrières à l'entrée.

Selon J.-S. Bain¹, l'existence d'économies d'échelle significa-

¹ J. S. Bain, « Barriers to New Competition », Cambridge 1956 et « Traits généraux d'un oligopole », Economie Appliquée, tome XV, n° 4, 1962.

tives tend à limiter et même à interdire l'entrée des concurrents potentiels. Les économies de dimension de l'entreprise peuvent être assez considérables pour que seul un petit nombre de firmes parviennent à fonctionner de façon efficiente ou, à un niveau proche de la dimension optimale, tout en assurant la satisfaction de la demande du produit. Les firmes établies réalisent que leur politique va influencer les décisions des entrants potentiels et établissent une politique susceptible d'interdire l'entrée des concurrents.

Les méthodes de diffusion du progrès technique peuvent encore limiter le nombre des entrants potentiels. Le contrôle de certains brevets et de sources stratégiques (matériel, capitaux, ressources naturelles, etc.) avantagent les entreprises préalablement établies et défavorisent systématiquement les entrants potentiels. De tels éléments permettent encore aux entreprises dominantes d'établir des politiques des prix indépendantes des concurrents éventuels. Le désavantage de l'entrant potentiel se traduit ainsi par le prix des licences, par les coûts de commercialisation, etc. Le producteur préalablement établi a donc le loisir d'élever le prix de longue période au-dessus de son coût minimum et cela sans pour autant attirer l'entrée de nouveaux concurrents. Néanmoins, la limitation du nombre des concurrents peut également résulter du type des conditions de production et de la politique des entreprises soucieuses de conserver des barrières à l'entrée élevées. La limitation du nombre des concurrents apparaît encore comme la condition nécessaire susceptible de favoriser le bon fonctionnement des accords conclus. (Cf. chapitre 3 du présent titre.)

1.2.2. *Les effets possibles sur l'intégration horizontale et verticale des producteurs ou utilisateurs.*

Les pratiques restrictives semblent d'un autre côté pouvoir atteindre l'organisation de la production du point de vue de sa structure. L'évolution peut être le reflet d'un double phénomène; l'intégration horizontale favorise, par la limitation du nombre des concurrents, le bon fonctionnement des pratiques restrictives; l'intégration horizontale ou verticale peut encore apparaître comme un type de pouvoir compensateur.

La littérature économique montre que plus le nombre des entreprises est grand, plus il est difficile de les réunir et de faire

accepter le principe de la collusion¹. Une politique systématique de fusion ou absorption favorisera donc l'élaboration de pratiques concertées et le phénomène apparaîtra d'autant plus nettement que la différenciation des conditions de production entre grandes et petites entreprises sera clairement perçue.

On peut à la limite estimer que les pratiques restrictives sont à la fois cause et effet des changements structurels des industries.

Les pratiques restrictives favorisent en effet l'intégration horizontale d'un triple point de vue :

- elles créent les conditions susceptibles de limiter l'entrée;
- elles conduisent à l'élimination des petites et moyennes entreprises;
- elles entraînent chez les utilisateurs un mouvement de concentration horizontale.

En outre, les pratiques restrictives entraînent des mouvements d'intégration verticale; ces mouvements assurent l'indépendance des utilisateurs et donnent encore une plus grande liberté de manœuvre aux entreprises qui ont accepté les conditions établies dans le cadre des pratiques restrictives.

1. 2. 3. *Les effets possible sur les modalités de la croissance.*

Outre les conséquences propres aux évolutions des structures, les pratiques restrictives peuvent enfin affecter la conjoncture et la croissance des industries, qui entraîneront une stabilité relative de l'orientation des courants d'échanges.

Du point de vue de la conjoncture, l'existence de pratiques restrictives est susceptible de favoriser la stabilité des prix; sur la longue période, ces pratiques peuvent encore permettre un équilibre entre l'offre et la demande mondiale, et autoriser un amortissement normal des capacités de production.

Les pratiques restrictives ralentiront, tout du moins dans la

¹ A. Oxenfeldt, *Industrial pricing and market prices*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1951, voir encore :

L. Fouraker et S. Siegel, *Bargaining Behavior*, Mc Graw-Hill, New York, 1963 ;

M. Deutsch et R. Kraus, *Studies of interpersonal Bargaining*, *Journal of Conflict Resolution*, 6, 1962,

W. Fellner, *Competition among the Few*, Knopf, New York, 1949.

courte période, la diffusion du progrès technique; une diffusion trop rapide ne permet pas en effet l'amortissement régulier des capacités de production. Cette dernière proposition suppose néanmoins l'existence d'un « univers clos » d'entreprises, c'est-à-dire, par définition, une impossibilité de l'entrée pour tout outsider.

Il apparaît clairement que les caractéristiques de la diffusion du progrès technique modifient les conditions de l'amortissement des capacités de production pré-existantes en raison du droit des brevets et de la quasi-solidarité qui se dégage d'un ensemble d'entreprises aux activités parallèles.

La mobilité des facteurs de production, l'abaissement des barrières douanières, l'industrialisation de certains Etats nationaux, l'accélération du progrès technique et les possibilités plus larges de substitution, etc. ne paraissent plus aujourd'hui devoir favoriser l'élaboration de cartels de pénurie ou de toute pratique du monopolistique. Il apparaîtra ultérieurement que si de telles pratiques peuvent affecter l'expansion des industries, elles doivent selon nous s'apprécier du point de vue du gaspillage qui résulterait d'une concurrence jugée abusive et ne conserver qu'un caractère temporaire.

Chapitre 2

Les instruments d'analyse susceptibles d'autoriser une mesure des effets réels des pratiques commerciales restrictives

Les instruments d'analyse permettant d'apprécier la portée des pratiques restrictives (traditionnellement retenus) sont constitués par l'observation de l'évolution des structures de production, l'étude de l'évolution et de la flexibilité des prix et la considération des statistiques du commerce mondial. L'objet du développement qui suit est d'en établir la synthèse ; il convient de décrire les instruments permettant d'évaluer la portée des pratiques restrictives quant aux modifications dans les courants d'échange et à l'organisation de la production. Mais encore y a-t-il lieu de souligner qu'une bonne perception de ces modifications est toujours difficile ; on se heurte d'une part aux écueils relevant de la connaissance du fonctionnement réel de la concurrence internationale dans les différentes industries, un défaut de conceptualisation limite d'autre part les méthodes d'approche.

Néanmoins, on peut semble-t-il distinguer trois types généraux de méthodes. Le premier relève de la considération des niveaux de prix nationaux et internationaux et des mécanismes correspondants ; le second se fonde, par analogie, sur les théories de l'origine des nouveaux courants commerciaux ; le troisième, à caractère qualitatif, repose sur l'examen comparé dans le temps de l'évolution des structures de production.

Ces différentes méthodes seront tour à tour présentées et l'on notera successivement les lacunes qui s'attachent à chacune d'entre elles. Mais pour l'instant, on se contentera de dire que les différentes méthodes comportent un caractère plus académique que pratique ; sauf exception les limites des méthodes sont telles qu'il n'est pas possible d'en envisager l'application.

2.1. *Méthode relevant de l'examen des prix nationaux et internationaux* ¹.

La présente méthode suppose une disparité de prix entre le marché national et le marché international; la disparité résulte d'une pratique restrictive. La technique proposée repose sur la considération des courbes d'offre et de demande nationales et internationales. On suppose qu'est établie sur le marché cloisonné (ou marché national) une politique de prix supérieur au marché international et l'on conçoit le modèle correspondant à un marché international unifié.

Soient O_1 O_2 et D_1 D_2 les courbes respectives d'offre et de demande du marché national et O_3 O_4 D_3 D_4 les courbes respectives d'offre et de demande du marché international excluant le marché national qui nous préoccupe.

Compte tenu du cloisonnement du marché national, on suppose que le prix s'établit au niveau P_i et que le prix du marché international s'établit au niveau P_t par hypothèse on a :

$$P_t < P_i$$

On suppose maintenant l'abandon du cloisonnement et que l'échange puisse s'établir entre les deux marchés. Il est alors possible de construire une seule courbe d'offre et une seule courbe de demande internationale, soient respectivement: O_5 O_6 et D_5 D_6 .

Le graphique placé ci-contre permet de construire les courbes O_5 O_6 et D_5 D_6 par l'addition géométrique des courbes correspondant aux deux marchés concernés.

Les conditions internationales d'offre et de demande détermineront un prix P_N compris entre P_t (limite inférieure) et P_i (limite supérieure).

Il apparaît clairement qu'au prix P_N l'ancien marché extérieur offre la quantité OA pour une demande OB ($OA > OB$). A ce même prix, l'ancien marché national cloisonné offre une quantité OC pour une demande OD avec ($OC < OD$).

Dans cet esprit, l'ancien marché national sera importateur, l'ancien marché international deviendra exportateur. Mais il convient de démontrer l'égalité des quantités exportées et importées.

¹ G. Marcy, *Economie Internationale*, Presses Universitaires de France, Collection Thémis, Paris, 1965.

comment la différenciation du prix peut affecter l'échange international.

La sensibilité de la demande au prix est exprimée par le rapport $\frac{\Delta d}{\Delta p}$, Δd étant la variation de la demande déterminée par la variation Δp du prix. La sensibilité de l'offre se mesure d'une façon identique.

Soient a , b , m , n les sensibilités respectives de la demande et de l'offre de l'ancien marché national et de l'ancien marché extérieur. On peut écrire:

$$a = \frac{\Delta D_1 D_2}{\Delta p_i}$$

$$b = \frac{\Delta O_1 O_2}{\Delta p_i}$$

$$m = \frac{\Delta O_3 O_4}{\Delta p_t}$$

$$n = \frac{\Delta O_3 O_4}{\Delta p_t}$$

Soit Δp_t l'accroissement du prix de l'ancien marché extérieur résultant de l'abandon du cloisonnement du marché national, on sait que cet accroissement de prix conduit à une diminution de la demande, égale à MH et à un accroissement de l'offre égal à HN .

Or, il est permis d'écrire que:

$$MH = m \Delta p_t$$

$$HN = n \Delta p_t$$

C'est la diminution de la demande et l'accroissement de l'offre qui autorisent l'exportation. Le montant des exportations peut encore s'écrire:

$$\Delta p_t (m + n)$$

On pourrait écrire de la même façon que le montant des importations est égal à:

$$\Delta p_i (a + b) \text{ et } = \Delta p_t (m + n) = \Delta p_i (a + b)$$

Tout cloisonnement des marchés, toute discrimination peuvent ainsi réduire les volumes d'importations et d'exportations.

Une telle mesure se heurte cependant à un grand nombre de difficultés et porte en elle un grand nombre d'imperfections. En ce qui concerne les difficultés d'application de la méthode, soulignons qu'il est toujours délicat d'établir des courbes d'offre et

de demande. Un tel modèle ne peut que très difficilement prendre en considération les phénomènes de substitution; la question des économies de dimension est ignorée, accepter encore le principe de linéarité des courbes d'offre et de demande ressort plus d'une perception théorique du problème que d'une perception objective. D'une façon peut être moins élaborée mais plus réaliste, on pourrait encore considérer le volume des échanges correspondant au cloisonnement des marchés et étudier ex-post l'accroissement des échanges qui est susceptible de correspondre à l'abandon de ce cloisonnement. C'est à la limite ce qu'ont tenté de faire les auteurs qui se sont davantage préoccupés du phénomène qui ressort de l'abaissement des barrières douanières et de la création des nouveaux courants commerciaux qui en a résulté ¹.

Indépendamment des échanges susceptibles d'être créés, il est encore possible d'observer, marché par marché, et pays par pays, le mécanisme des prix selon l'évolution conjonctuelle et le taux d'utilisation des capacités de production. La technique s'apparente aux travaux de W.-L. Thorp ², G.-C. Means ³, O. Eckstein, R. Fromm ⁴, R.-S. Schultze ⁵ sur lesquels nous reviendrons longuement dans le chapitre 4 du présent titre.

2. 2. *Méthodes relevant de l'utilisation par analogie des théories de l'origine des nouveaux courants commerciaux.*

La création de nouveaux courants commerciaux issue de l'intégration économique de certains États nationaux a donné lieu à la présentation de théories nouvelles. Il est permis de se demander si l'utilisation des méthodes d'approche ainsi dégagées ne pourrait pas s'adapter au problème qui nous préoccupe.

L'analogie proposée repose sur deux hypothèses:

- on identifie l'effet d'un droit sur le commerce international à l'effet d'une pratique restrictive ;
- la suppression de la pratique restrictive doit entraîner une

¹ Cf. le paragraphe 22 qui suit.

² W. L. Thorp, Temporary national economic committee, the structure of industry, Washington D.C., 1941.

³ G. C. Means, Pricing power and the public interest, Harper and Brothers, New York, 1952.

⁴ O. Eckstein et R. Fromm, Steel and postwar inflation, Study paper N° 2 joint economic committee, nov. 1962, U.S. Congress, Washington D.C.

⁵ R. S. Schultze, Recent inflation in the U.S., Study Paper N° 1, joint economic committee, nov. 1959, U.S. Congress, Washington D.C.

création de commerce, c'est-à-dire une augmentation du volume des échanges; elle doit également entraîner un détournement de commerce et le solde des effets de création et de détournement contribue à déterminer la réalité de l'amélioration du bien être général¹.

Les recherches qui ont été faites du point de vue de l'effet du droit de douane ont conduit à deux types d'analyse. Certains auteurs ont tenté de mesurer la création de commerce par référence à ce que l'on a appelé un « anti-monde »; il s'agissait de mesurer ce qu'aurait été le commerce dans la zone intégrée concernée si cette zone n'avait pas été créée. On faisait alors la différence entre les montants calculés et ceux fournis par l'observation (méthode *ex-ante*).

La seconde méthode consiste en un calcul *ex-post* sur les montants observés de la valeur des coefficients d'élasticité d'importations par rapport au revenu. Selon l'évolution constatée dans la valeur de ces coefficients, il y a lieu ou non de conclure au développement des échanges. On étudiera tour à tour ces deux méthodes tout en présentant successivement les critiques susceptibles de leur être adressées.

2. 2. 1. *Les méthodes « Ex-ante ».*

Les recherches du type « *ex-ante* » se fondent sur la construction de modèles d'échanges internationaux. Les modèles partent de l'hypothèse que les barrières douanières ont subsisté; les résultats des calculs doivent ainsi donner les montants d'échanges internationaux correspondant à la situation retenue dans l'hypothèse. Par comparaison avec les chiffres observés, les auteurs pensent en déduire la valeur de la création de commerce résultant de l'abaissement ou de l'abandon des barrières douanières².

¹ J. Viner, *The customs unions issue*, New York, Carnegie Endowment for international peace, 1950.

² On citera parmi les travaux concernés par le sujet :

P. J. Verdoorn et F. M. J. Mezer *Zu Schlochtern*, « Trade creation and trade diversion in the common market », intégration européenne et réalité économique, Bruges, 1964;

L. Duquesne de la Vinelle, « Création de commerce attribuable au marché commun et son incidence sur le volume du produit national de la Communauté », Informations statistiques des Communautés Européennes, N° 4, 1965 et, « Nouvelle recherche sur la création de commerce attribuable au Marché Commun », même publication N° 3, 1966;

D. Flon, « La pénétration industrielle et commerciale dans le Marché Commun », Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nancy, septembre 1967.

En suivant la démarche, il serait possible de construire des modèles d'échanges internationaux pour chacun des produits, en excluant l'influence des pratiques restrictives, correspondant à un fonctionnement « normal » des marchés; par l'examen des chiffres réellement observés, on parviendrait alors à mesurer quantitativement l'influence des pratiques restrictives sur le commerce mondial. Mais une telle méthode suppose une condition et se heurte à un grand nombre de difficultés: il convient en effet de pouvoir établir un modèle des échanges dont les résultats soient conformes aux hypothèses; d'un autre côté, il y a lieu de souligner le caractère nécessairement contestable des résultats obtenus, et l'impossibilité de tenir compte des variations conjonctuelles. La construction de tels modèles risque encore de se heurter au caractère imprécis des statistiques, à l'impossibilité de quantifier les effets de substitution, etc...¹.

Signalons d'ailleurs que les travaux de P.-J. Verdoorn¹, de F.-M.-J. Meyer zu Schlochtern² n'ont pas donné des résultats très satisfaisants. Une observation similaire peut être faite à propos des travaux de A. Lamfalussy³, J. Wælbæck⁴, F. Trappeniers⁵. Une chose est néanmoins certaine, tout abaissement des barrières douanières entraîne une accélération des échanges ayant des effets bénéfiques sur le bien-être. En se référant toujours à ces théories, on est en droit de penser que tout élargissement d'une entente fondée sur les principes prévalant au moment de la constitution d'une union douanière doit pouvoir contribuer positivement au développement de la croissance des pays concernés.

2.2.2. Les méthodes « Ex-post ».

Les méthodes « ex-post » reposent, de leur côté, sur le calcul des montants observés de la valeur des coefficients d'élasticité d'im-

¹ P. J. Verdoorn, op. cit.

² P. J. Verdoorn et F. M. J. Meyer zu schlochtern, Trade creation and trade diversion, op. cit.

³ A. Lamfalussy, Intra-european trade and the competitive position of the E.E.C. Manchester Statistical Society, mars 1963.

⁴ J. Wælbæck, Le commerce de la Communauté européenne avec les pays tiers, intégration européenne et réalité économique.

⁵ F. Trappeniers, L'économie de marché dans l'intégration de l'Europe occidentale, Louvain, 1965.

portation par rapport au revenu¹. Il ressort des conclusions, qu'une augmentation de la valeur des élasticités entre la période antérieure à l'intégration et celle qui lui est postérieure traduit un développement des échanges internationaux correspondant à l'abaissement des barrières douanières. Pour une zone géographiquement intégrée, une augmentation des élasticités relève de la création de commerce.

Par analogie, compte tenu de nos préoccupations particulières, et pour un espace géographique donné caractérisé par une stabilité des barrières douanières, une diminution du coefficient d'élasticité d'importation par rapport au Revenu

$$\left(\frac{\Delta M}{M} : \frac{\Delta Y}{Y} \right)$$

réflétera la conséquence des pratiques restrictives sur le commerce international du produit donné. On pourrait, de la même façon s'efforcer de calculer des effets - prix résultant de l'évolution du commerce international.

Le raffinement de l'analyse proposée dans le cadre des méthodes ex-post ne doit pas cacher un certain nombre de lacunes. L'examen des élasticités - revenus est sans doute une méthode contestable dans la mesure où, entre autres lacunes, elle ne permet pas de prendre en considération la variation des goûts, des utilités, etc., (effets de substitution) issue de l'accroissement des revenus. Les périodes de référence choisies par les auteurs peuvent encore prêter à contestation. Il est également difficile de prendre en considération tous les phénomènes de différenciation et de segmentation des marchés. La mise en application de ces méthodes d'approche se heurte enfin aux difficultés relevant de la connaissance approfondie des conditions d'offre, de demande et de prix dans les différentes industries nationales. Ces dernières lacunes expliquent l'intérêt que peut présenter la méthode structurelle, méthode certes purement qualitative et descriptive, mais qui permet de préciser l'orientation des courants d'échanges mondiaux résultant des pratiques restrictives.

¹ Bela Balassa et A. Camu, « Effets du Marché Commun sur les courants d'échanges internationaux, Revue Economique, N° 2, mars-avril 1966;

Bela Balassa, « Trade creation and trade diversion in the European Common market, Economic Journal, N° 305, mars 1967.

2. 3. *Méthode de l'examen comparé dans le temps des structures de production.*

On peut à priori penser que la permanence de la collusion internationale devrait conduire à une identité dans le temps des structures et des conditions de production nationales entraînant de leur côté une stabilité dans l'orientation et la nature des courants d'échanges. Mais il faut bien dire que cette permanence peut résulter des conditions de la production à l'exclusion de toute pratique restrictive. Néanmoins, les effets de la collusion sur les échanges seront ici décelés à partir de l'examen comparé de certaines variables structurelles dans les différents pays.

L'évolution comparée dans le temps et l'espace des conditions d'investissements, de la localisation des industries, des prix de courte et de longue période, des stocks, des échanges, etc., sont autant d'éléments qui permettent généralement de déceler l'existence de pratiques restrictives à partir de leurs effets. De telles investigations ne sont toutefois efficacement entreprises que si les effets observés sont importants. La technique d'analyse s'appuie sur la méthode comparative traditionnelle et on prendra par exemple en considération l'étude de l'évolution des structures de production dans les industries utilisatrices des produits frappés par des pratiques restrictives: mais de tels examens semblent devoir ne donner que des résultats essentiellement qualitatifs. Le mouvement international des capitaux et la connaissance des conditions du développement des firmes multinationales sont encore susceptibles de fausser l'estimation de la portée des pratiques restrictives sur le commerce international.

Ainsi, là encore, la méthode de mesure suggérée paraît fort délicate à manier, car il est toujours difficile de préciser si l'évolution des structures de production correspond à une politique indépendante et délibérée de l'entreprise ou si elle résulte de son souci, soit de favoriser le bon fonctionnement d'un accord conclu, soit d'en contrarier les effets et la portée.

Une telle méthode suppose parallèlement une information très complète et perpétuellement remise à jour, sur l'évolution des conditions de production. Elle ne permet pas, en définitive, d'obtenir davantage que des résultats qualitatifs. Dès lors, l'examen des structures apparaît comme l'un des instruments susceptibles d'infirmer ou de confirmer les données qui auront pu être obtenues par les autres méthodes évoquées sous réserve bien sûr des limites qui s'y attachent.

Chapitre 3

Les conditions d'efficacité des pratiques commerciales restrictives

La mesure de l'efficacité des instruments utilisés par les entreprises pour atteindre leurs objectifs peut s'apprécier d'un double point de vue :

1. Sont-ils efficaces par rapport à l'objet qui leur avait été assigné ?
2. Influent-ils effectivement le commerce international et l'organisation de la production ?

— Le fonctionnement efficace des pratiques concertées repose sur un certain nombre de conditions qu'il conviendra de dégager. Ces conditions tiennent soit aux particularités de la production et des échanges, soit à la politique des entreprises, soit encore à la politique des états nationaux.

— On s'efforcera, dans ce chapitre, d'examiner l'ensemble des conditions qui peuvent affecter le bon fonctionnement des accords, pour procéder ensuite à la mesure de leur degré d'efficacité, en classant les accords selon les instruments utilisés ¹.

— Le dernier chapitre de ce titre sera quant à lui consacré à l'étude des pratiques restrictives sur les échanges et la production. Mais pour étudier ces effets, il ne suffira pas de considérer seulement les accords qui ont réussi ; car les ententes qui

¹ Nécessairement nous déboucherons alors sur une observation des oligopoles coordonnés qui ne se caractérisent pas nécessairement par l'entente formelle mais par le parallélisme d'action.

échouent peuvent avoir des effets durables, au même titre que celles qui réussissent, par rapport aux objectifs qu'elles s'étaient fixés.

Quel que soit l'objet de l'accord et le type d'instrument utilisé, il convient d'observer que l'efficacité de l'accord repose sur l'existence de conditions tenant à la structure et au comportement des entreprises, à l'état de la conjoncture, voire à la nature des accords conclus.

3.1. *Conditions relevant de la structure et du comportement des entreprises.*

Le degré d'efficacité d'une pratique restrictive varie en fonction de l'existence d'un certain nombre de facteurs.

Ainsi, soulignons d'abord que la possibilité, par une collusion d'entreprises, de réaliser des objectifs n'est pas sans limite¹. Certains objectifs ne pourront jamais être atteints, et cela quel que soit l'instrument mis en œuvre. Toute une gradation existe entre des objectifs faciles à réaliser et des objectifs utopiques. On peut retenir l'existence d'une fonction de communication qui décrit l'aptitude des entreprises d'un secteur à mettre en œuvre une collusion propre à obtenir les résultats escomptés. Cette fonction de communication repose sur le nombre des entreprises et leurs dimensions respectives. Plus le nombre des entreprises sera grand, plus il sera difficile de les réunir à un moment donné et de leur faire accepter le principe de la collusion. Plus la dimension des entreprises est inégale, plus il sera facile de parvenir à la communication et à l'accord. En dehors de tout accord, l'existence d'entreprises dominantes facilite le « leadership » et accroît la probabilité de décisions parallèles et d'ententes tacites. Il y a ainsi des industries où l'on peut facilement recourir à des pratiques concertées.

Une seconde remarque porte sur les possibilités d'existence, dans une industrie, d'un sentiment de solidarité inter-entreprises. L'aptitude à la collusion, qui est nécessaire pour parvenir à l'efficacité des accords, ne dépend pas seulement de la fonction de communication, phénomène purement structurel, mais aussi de l'existence de cette solidarité inter-entreprises. Cette solidarité résiste mal aux changements structurels importants de l'industrie. Dès que la croissance s'accélère, que des outsiders apparaissent, que des firmes s'essouffent, l'identité du degré d'aspiration des entre-

¹ R. M. Cyert et L. B. Lave, « Collusion, profit et science économique », in *L'Entreprise et l'Economie du XX^e siècle*, P.U.F., 3^{me} volume, pages 847-868.

prises disparaît. L'efficacité de la collusion reposera donc en partie sur une certaine stabilité des structures et des pouvoirs.

Dès le lendemain du second conflit mondial, en tenant compte de ces deux remarques générales, l'aptitude à la collusion n'était pas chose très fréquente dans les industries, surtout en ce qui concerne les marchés internationaux: lorsque cette aptitude est faible, des fraudes apparaissent et les entreprises sont tentées de violer l'accord sans avoir à redouter les sanctions.

Il semblerait, en revanche, que l'aptitude à la collusion s'élève depuis quelques années et notamment depuis ces derniers mois, en partie parce que la fonction de communication est plus développée que jadis, et en partie parce que les principaux problèmes de réorganisation qui opposaient les industriels entre eux semblent en voie de résolution. Si l'aptitude à la collusion s'accroît, il est donc possible que ces méthodes soient d'une part davantage recherchées par des contractants plus capables de les mettre en œuvre, et d'autre part, qu'elles obtiendront des résultats davantage conformes aux objectifs. La concurrence sera-t-elle pour autant éliminée des relations entre les firmes? Il ne le semble pas si l'on examine les expériences de simulation qui ont été menées depuis quelques années¹. Prenons un ensemble hypothétique d'entreprises intervenant sur un marché: l'expérience montre que les participants ont tendance à passer à une stratégie compétitive dès lors que la fin de l'expérience approche. Le changement intervient rarement plus tôt, hormis le cas où la fin de l'expérience n'est pas explicitement annoncée à l'avance.

On en déduira que c'est essentiellement le souci de l'indépendance de l'entreprise qui obère gravement le fonctionnement des accords conclus. Par exemple en matière d'investissements, chaque firme paraît vouloir ignorer la réaction des concurrents. Chacune tend à considérer que la plus grande part de l'accroissement attendu de la demande future lui sera dévolue. La volonté des entreprises de conserver une part constante du marché conduit ainsi à des distorsions importantes entre l'offre et la demande, qui, à leur tour, appellent la collusion². Le secteur des fils et fibres synthé-

¹ L. Lave, « Factors affecting cooperation in the prisoners' dilemma », *Behavioral Science*, 9, 1964.

² En effet, la situation de capacité excédentaire rencontrée exige alors des mesures collusoires. Soulignons encore que les entreprises se montreront d'autant plus attentives à l'élaboration et au bon fonctionnement de l'accord qu'elles sont spécialisées.

tiques, des pâtes et papiers, de l'ammoniaque sont à cet égard révélateurs ¹.

Durant ces dernières années, les producteurs scandinaves de pâtes ont ainsi régulièrement accru le montant de leurs investissements du fait du développement des capacités de production américaines et canadiennes. Au lendemain de la chute dans le domaine public des brevets concernant le nylon et le polyester, les différents producteurs mondiaux ont, pareillement, accru la dimension de leurs établissements et créé un nombre important de filiales étrangères ; ces données expliquent dans une très large mesure les crises actuelles de surproduction et le souci manifesté par les producteurs de pallier les chutes de prix.

3.2. Conditions relevant de la situation de la conjoncture.

Indépendamment des limites ou conditions relevant de la structure et du comportement des entreprises, il faut rappeler que l'existence d'un marché largement ouvert ne favorise pas l'élaboration d'une entente internationale. En revanche, dès que les perspectives du marché font apparaître un déclin relatif de la demande par rapport aux capacités de production, l'élaboration d'un accord devient possible.

Ces deux dernières propositions méritent néanmoins d'être nuancées. En dépit de l'importance de la demande future attendue, on a pu observer jadis la conclusion d'accords internationaux ². Si,

¹ Rappelons encore que tout projet d'extension annoncé par un concurrent conduit au parallélisme d'action de la part de l'ensemble des autres partenaires à l'industrie concernée. De telles stratégies d'imitation perturbent d'autant plus le marché que l'industrie se caractérise par des équipements dont la taille minimale d'efficacité est élevée. Dans le passé récent, comme l'a noté le Pr. J. L. Juvet, d'autres facteurs sont venus perturber l'équilibre entre l'offre et la demande. Ainsi, la sous-évaluation du D.M. dans la période 1966-1971 a contribué au développement des capacités de production allemandes, et le réajustement monétaire de l'année 1971 place désormais les entreprises dans une situation difficile en affectant en particulier le poste dépenses d'amortissement.

² Le meilleur exemple nous est donné par la récente action du département américain de la justice : ce dernier reproche à une vingtaine de constructeurs d'avions et de fabricants d'équipements d'avoir utilisé l'association créée entre eux — Manufacturers Aircraft Association, inc. — pour éliminer la concurrence en matière de recherches, de dépôts de brevets et d'innovations techniques en général. Un pool commun de brevets et licences de fabrication avait été constitué et comportait en particulier les entreprises Boeing, General Dynamics, Grumman, L.T.V., Lockheed, Mc Donnell-Douglas, Northrop, etc.

d'un autre côté, l'existence de capacités excédentaires de production constitue une condition qui nous paraît nécessaire à l'élaboration d'une entente, il convient de bien souligner que cette condition n'est cependant pas suffisante. Il y a lieu en effet de tenir compte de la forme des courbes de coût des différentes entreprises et de leur politique qui peut avoir pour objet la disparition des firmes marginales ainsi que celle des outsiders récemment entrés dans le secteur. Les entreprises existantes auront toute latitude pour procéder à des luttes de prix, dès lors qu'elles disposent d'un volant de trésorerie suffisant ¹.

A titre annexe, il convient encore de souligner le rôle joué par la substitution; le fonctionnement d'un accord, par rapport à son objet, peut en effet être obéré dans ses effets et sa portée, suivant la nature plus ou moins substituable de la production concernée. Ainsi, pour être efficace, un accord doit réunir non seulement les entreprises qui fabriquent un produit donné, mais aussi celles dont les productions sont étroitement substituables. Il est permis de se demander si l'aptitude à la collusion de l'ensemble du groupe sera suffisante, dès lors que les deux parties de ce groupe (produit concerné et ses substituts) n'ont pas le même sens de la solidarité inter-entreprises et que la fonction de communication est matériellement limitée par l'accroissement du nombre des participants.

A la limite, l'efficacité des accords dépend de la possibilité de les faire respecter par les firmes qui ne produisent pas le bien en question, ni des biens substituables, mais qui sont susceptibles de s'y intéresser, telles les entreprises financières ou conglomerates par exemple.

L'existence de barrières à l'entrée limite toutefois cette nécessité. Il apparaît encore qu'une diffusion imparfaite du progrès technique ou qu'une absence de diffusion résultant soit de la politique des entreprises, soit de la nature des productions peut accroître l'efficacité des accords conclus.

¹ On doit en outre souligner que l'observation attentive d'un grand nombre de prix intérieurs et extérieurs permet de constater que chaque firme, en situation de basse conjoncture, considère souvent le marché de son concurrent étranger comme un marché de surplus. Face à une conjoncture déprimée, les producteurs n'hésitent pas à développer leurs exportations; plus la crise est sévère, plus les exportations augmentent, plus les prix se dégradent. Les producteurs locaux sont tenus de s'ajuster aux nouvelles conditions du marché, de proche en proche; dans un laps de temps très court, la crise gagne l'ensemble des marchés.

3. 3. *Conditions relevant de la nature des accords conclus.*

Parallèlement aux limites qui portent sur l'examen de la structure et du comportement des entreprises, ainsi que de la situation conjoncturelle, il convient encore de prendre en considération le rôle joué par la nature et l'objet des accords conclus.

L'examen de la répartition statistique des différents accords connus montre que certains sont, dans la pratique, d'une inefficacité plus grande que d'autres.

Un accord de répartition des productions, programmé dans le temps sur la base de l'identité respective des parts des différentes entreprises, se heurte à un grand nombre de difficultés. On doit ainsi souligner les difficultés rencontrées par un grand nombre d'entreprises pour connaître leur part réelle sur chacun de leurs marchés ; elles sont en conséquence incapables, indépendamment de leurs volontés, de respecter le code de comportement qui tend à uniformiser dans le temps leurs parts respectives. La question de l'accroissement de la demande future attendue est une seconde source de profonds différends.

La mise en application d'une politique systématique de répartition des marchés peut, en outre, être gravement obérée par la différenciation des conditions de la demande sur les différentes zones concernées, et conduire à une perpétuelle remise en cause des accords conclus¹. On observe encore qu'un simple accord sur les prix peut ne point entraîner les résultats escomptés dès lors qu'une politique de rabais est aisée à mettre en œuvre et qu'elle apparaît difficile à déceler en raison de la limitation, par exemple, du nombre des acheteurs.

Tout du moins dans la courte période, il est ainsi permis de penser qu'une pratique concertée fondée sur une répartition géographique des marchés aurait une plus grande tendance à l'efficacité que celle établie sur un simple accord de fixation de prix. Il y a lieu parallèlement d'estimer que les accords relevant d'une politique concertée des échanges fondée sur un système de quota à l'exportation, n'assurent pas nécessairement un fonctionnement plus efficace des pratiques dès lors qu'une large place est laissée à la concurrence qualitative².

¹ On rejoint ici les observations concernant le rôle de la sous-évaluation temporaire d'une monnaie par rapport aux autres.

² Toutes ces réflexions relativement « pessimistes » quant à l'efficacité des accords conclus ne sauraient cacher le fait que certains accords sont très

Le caractère « incomplet » de certains accords (absence de données précises sur la question des investissements, insuffisance des mesures coercitives, imprécision des mesures à prendre face à l'entrée de nouveaux concurrents ou à une évolution des conditions des marchés) ne milite pas davantage en faveur de l'efficacité des accords conclus, d'autant que la politique des pouvoirs publics peut contrecarrer leur élaboration. Il ne nous paraît pas nécessaire d'insister davantage sur ce dernier point, mais il semble, en revanche, plus intéressant de procéder à l'examen synthétique de l'ensemble des conditions susceptibles de favoriser l'efficacité des pratiques restrictives.

3. 4. *Examen synthétique de l'ensemble des conditions susceptibles d'influencer l'efficacité des pratiques commerciales restrictives.*

341. *Conditions d'efficacité des pratiques commerciales restrictives par référence à leurs objectifs à long terme.*

— Rappelons au préalable que les objectifs des pratiques commerciales restrictives reposent, en longue période, sur le souci des entreprises de conserver une part constante du marché et sur la volonté d'équilibrer l'offre et la demande mondiale.

— En se fondant sur l'examen des cinq groupes généraux d'accords qui prévalent en longue période: accords d'information, accords sur les marchés à l'exportation, accords sur les capacités de production, l'investissement et les stocks, accords de répartition des marchés et politique de quota, accords sur les prix et les conditions générales de ventes, on s'efforce ici de dégager les conditions d'efficacité des pratiques.

— L'examen de ces accords repose sur le fait qu'il convient de juger leur efficacité par rapport à leur nature et non par rapport à leur type.

efficaces; c'est notamment le cas des ententes sur les remises totalisées; c'est encore le cas de tous les accords prévoyant des systèmes de sanction pour autant que le coût de la sanction soit supérieur à l'avantage qu'il y a à violer les clauses des ententes antérieurement conclues.

A. Conditions relevant du type et du caractère de la production.

Observations

1. Substitution des produits

oui non ¹

La non-substitution des produits développe la solidarité inter-entreprises et accroît le degré d'aptitude à la collusion.

2. Barrières à l'entrée (autres que celles liées aux économies d'échelle)

oui non

L'existence de barrières à l'entrée limite le nombre des concurrents.

3. Economies d'échelle

oui non

Les économies d'échelle limitent le degré d'aptitude à la collusion, dès lors que les entreprises obtiennent de faibles coûts marginaux qui incitent à une production de masse.

B. Conditions relevant du type de conjoncture et du degré de connaissance des marchés.

4. Existence de capacités excédentaires de production à caractère structurel

oui non

L'existence de ces capacités de production excédentaires à caractère structurel limite en effet l'efficacité des pratiques restrictives.

5. Imperfections importantes dans la connaissance du marché par les producteurs

oui non

De telles imperfections obèrent l'efficacité des accords en raison de la marge de liberté qu'elles peuvent laisser aux entreprises.

6. Elasticité élevée de la demande par rapport au prix

oui non

Pour chaque entreprise, cette élasticité élevée peut affecter le degré de solidarité.

¹ Les lettres en italique expriment la condition favorisant l'efficacité des accords conclus.

7. Possibilités élevées de prévision sur l'évolution de la demande future	La prévision permet en effet d'établir un plan de longue période.
<i>oui</i> <i>non</i>	
C. Conditions relevant des types de comportement suivis par les entreprises.	
8. Aptitude élevée à la collusion dans la branche	Cette aptitude est en relation avec la fonction de communication et la solidarité inter-entreprises.
<i>oui</i> <i>non</i>	
9. Petit nombre d'entreprises	Le petit nombre d'entreprises accroît le lien de solidarité.
<i>oui</i> <i>non</i>	
10. Fabrication d'articles de séries ou productions dites « de masse »	Cette condition rejoint les points 7, 8 et 9.
<i>oui</i> <i>non</i>	
11. Entreprises très diversifiées	Cette condition rejoint le point 10.
<i>oui</i> <i>non</i>	
12. Dépendance élevée vis-à-vis de la recherche scientifique et des nouveaux produits	Cette dépendance serait en effet susceptible d'annuler la capacité de collusion des entreprises.
<i>oui</i> <i>non</i>	

D'un point de vue général, on observera dès à présent que l'échec d'un grand nombre des accords conclus en longue période tient :

1. au caractère différencié des activités des entreprises (11);
2. à la mauvaise appréciation de la demande future (5 et 7);
3. au phénomène de substitution (1);

4. à l'élimination de certaines barrières d'entrée qui résulte de la politique des pouvoirs publics (2) ¹;
5. au développement du progrès technique et à la politique d'indépendance des entreprises (8 et 12).

342. *Conditions d'efficacité des pratiques commerciales restrictives par référence à leurs objectifs à court terme.*

Il convient ici encore de rappeler que les objectifs des pratiques commerciales restrictives reposent, en courte période, sur la volonté des entreprises de stabiliser la conjoncture et de promouvoir une gestion harmonisée des stocks.

En courte période, on peut distinguer trois groupes généraux d'accords: accords d'information, accords de réduction des productions, accords sur les stocks. On s'efforcera également ici dans ce paragraphe de préciser leurs conditions d'efficacité par rapport aux objectifs qui leur ont été assignés.

Notons une nouvelle fois qu'il convient davantage de juger l'efficacité des pratiques restrictives par rapport à la nature des accords (information, exportation, production, investissements, prix), et non selon les instruments particuliers (discrimination, quota, partage du marché, etc.) retenus par les entreprises pour réaliser leurs objectifs.

A. Conditions relevant du type et du caractère de la production.

	<i>Observations</i>
1. Substitution des produits	Neutre.
2. Barrières à l'entrée (autres que celles liées aux économies d'échelle)	Neutre.
3. Economies d'échelle	Idem que pour les accords à long terme.
oui non	

¹ La réflexion doit être rapprochée des travaux de H. G. Johnson, an economic theory of protectionisme, Tariff bargaining and the formation of customs unions, Journal of political economy, juin 1965, qui évoque de manière explicite l'existence d'une fonction de préférence industrielle au sein de chaque pays développé.

B. Conditions relevant du type de conjoncture et du degré de connaissance des marchés.

4. Existence de capacités excédentaires de production à caractère structurel

oui *non*

L'existence de capacités excédentaires de production favorise en effet en courte période la mise en application et l'efficacité de tout accord visant à limiter les conséquences issues du fonctionnement des marchés.

5. Imperfections importantes dans la connaissance du marché par les producteurs

oui *- non*

Idem que pour accords à long terme.

6. Elasticité élevée de la demande par rapport au prix

oui *non*

Idem que pour accords à long terme.

7. Possibilités élevées de prévision sur l'évolution de la demande future

oui *non*

La possibilité de connaître le niveau de la demande future limite en effet la volonté des entreprises à la coopération, dès lors qu'elles ont connaissance de l'évolution de la situation du marché.

C. Conditions relevant des types de comportement suivis par les entreprises.

8. Aptitude élevée à la collusion dans la branche

oui *non*

Idem que pour accords à long terme.

9. Petit nombre d'entreprises	Neutre.
10. Fabrication d'articles de séries ou production dite « de masse »	Idem que pour accords à long terme.
<i>oui</i> <i>non</i>	
11. Entreprises très diversifiées	Idem que pour accords à long terme.
<i>oui</i> <i>non</i>	
12. Dépendance élevée vis-à-vis de la recherche scientifique et des nouveaux produits	Neutre.

L'inefficacité d'un grand nombre d'accords en courte période peut ainsi s'expliquer;

1. par l'existence d'économies d'échelle (3);
2. par le jeu d'une élasticité élevée de la demande par rapport au prix (6);
3. par la possibilité de prévoir l'évolution de la demande future (7);
4. par une absence d'aptitude à la collusion (8);
5. par le caractère diversifié des activités des entreprises (11); etc.

Chapitre 4

La portée réelle des pratiques commerciales restrictives et des situations d'oligopole coordonné

L'objet de ce chapitre 4 est, comme indiqué, d'apprécier la portée réelle des pratiques commerciales restrictives. Cependant, comme il est toujours difficile de distinguer la stratégie d'entente de la stratégie d'oligopole, on analysera successivement les deux aspects. L'entente peut encore avoir pour objet d'interdire l'entrée ; un troisième point sera consacré à la liaison entente nationale pénétration de concurrents étrangers.

4.1. *Pratiques commerciales restrictives et fonctionnement des marchés internationaux.*

Il convient ici d'étudier l'influence réelle des pratiques commerciales restrictives sur le commerce international et l'organisation mondiale de la production. Mais, ainsi que l'on a déjà pu l'observer, pour étudier l'efficacité de ces pratiques, il ne suffit pas seulement d'envisager les ententes qui ont réussi : en effet, certaines ententes qui ont échoué ont pu, par exemple, par leur échec influencer le commerce international dans un sens défavorable¹, alors que si elles avaient réussi, elles auraient été une contribution efficace à son développement.

¹ Il est extrêmement délicat de porter un jugement de valeur normatif sur le caractère *favorable* ou *défavorable* sur le commerce international de l'intervention d'un agent économique (importateur ou exportateur, entreprise, groupement d'entreprises, Etat). Nous devons cependant nous référer aux principes généraux retenus dans les accords internationaux, et notamment dans la convention de 1961 constituant l'Organisation de Coopération et de Développement Economique (O.C.D.E.). L'accroissement des échanges, la réduction des barrières douanières et des contingentements, l'unification des marchés constituent, par conséquent, un objectif considéré comme *favorable*, par référence à une *fonction sociale de bien-être* acceptée par les participants aux échanges internationaux.

Il convient alors d'envisager le problème de l'efficacité des pratiques commerciales restrictives d'un double point de vue: on considérera d'une part l'efficacité des pratiques commerciales restrictives par rapport à leur objet: on étudiera d'autre part l'influence de ces pratiques sur le commerce international et l'organisation de la production.

Il est ainsi possible de distinguer quatre situations possibles, mais non également probables.

1. Les accords conclus n'entraînent aucun effet tant du point de vue des objectifs dégagés que du point de vue du commerce international et de l'organisation de la production.
2. Les accords conclus conduisent à la réalisation des objectifs, sans affecter le commerce international et l'organisation de la production.
3. Les accords conclus n'induisent aucun effet du point de vue des objectifs, mais entraînent une évolution du commerce international et de l'organisation de la production qui peut se traduire par un développement ou un déclin du volume des échanges, par une orientation nouvelle des courants et de la nature des échanges, par une nouvelle localisation des facteurs.
4. Les accords conclus peuvent enfin conduire au succès des objectifs et entraîner une évolution du commerce international ou de l'organisation de la production qui, ici encore, peut se traduire soit par un accroissement, soit par un déclin du volume des échanges, soit par une stabilité ou une modification de leur orientation, soit enfin par une modification dans la répartition géographique des facteurs de production.

Ces différentes situations seront examinées dans l'ordre suivant lequel elles viennent d'être présentées.

411. *Inefficacité des pratiques du point de vue des objectifs, du point de vue du commerce international et de l'organisation de la production.*

Cette première situation — absence de toute influence des pratiques restrictives tant du point de vue des objectifs que du commerce international et de l'organisation de la production —

semble plus appartenir à un cadre théorique que réel. Un tel modèle paraît en effet correspondre à une branche qui ne remplit aucune des conditions susceptibles de favoriser la collusion; il supposerait ainsi l'existence d'un grand nombre d'entreprises, l'absence de toute solidarité, une élasticité de la demande par rapport au prix élevée, des phénomènes de substitution importants, des économies d'échelle significatives, etc. Cette situation ne paraît pas devoir favoriser la mise en application du principe de la collusion, elle ne semble pas davantage devoir affecter le commerce international ni l'organisation de la production.

412. *L'efficacité des pratiques du point de vue des objectifs et leur inefficacité du point de vue du commerce international et de l'organisation de la production.*

L'examen du second cas possible — efficacité des pratiques restrictives du point de vue des objectifs et absence d'influence du point de vue du commerce international et de l'organisation de la production — paraît en revanche correspondre à une situation plus réelle que la précédente. Les conditions de la production et de la localisation — existence d'un petit nombre d'entreprises, aptitude élevée à la collusion, modalité des cessions de licences, faible substitution des productions, existence de barrières à l'entrée autres que les économies d'échelle, etc. — sont de nature à favoriser la réalisation des objectifs des entreprises, sans pour autant affecter le commerce international ou l'organisation de la production laquelle, précisément, autorise la réalisation des objectifs.

Il ne semble pas nécessaire d'insister sur le fait selon lequel la réalisation des objectifs à court terme qui repose sur des accords d'information, de réduction de production et de stocks, peut ne point influencer le commerce international. Il est, en revanche, plus délicat de montrer comment, par rapport à une situation pré-existante, des accords conclus sont susceptibles d'être efficaces sans pour autant affecter le commerce international.

De ce dernier point de vue, on observera néanmoins que les conditions de la production et de la localisation peuvent entraîner une réservation quasi-automatique des marchés nationaux. Historiquement, les barrières douanières ont ainsi figé les grands courants d'échanges mondiaux. Aujourd'hui, les coûts de transport ont des incidences identiques, et l'on citera par exemple les secteurs des engrais, du soufre, des ciments et du gaz naturel.

L'abaissement des barrières douanières et la perte, pour certaines entreprises d'une relative protection géographique sur certains marchés extérieurs ont pu encore conduire les firmes à en établir un morcellement selon leurs anciennes zones d'influence. Par rapport à la situation pré-existante, il est alors permis de dire que de telles pratiques, outre qu'elles favorisent la réalisation des objectifs, n'affectent pas le commerce international (volume et orientation). Toutefois, la pratique affecte le commerce international dès lors que les modifications de l'environnement des entreprises devraient entraîner une création de commerce. L'ancienne, mais, semble-t-il, quasi-permanente entente européenne voire mondiale des tuyaux de fonte paraît devoir relever de cette situation.

Le système de la division des marchés à l'exportation par des allocations de quota favorise également la réalisation des objectifs, sans influencer directement le volume des échanges. La politique des producteurs de fibranne dans le cadre d'Unicel semble ainsi correspondre davantage à un souci d'assainissement des marchés extérieurs qu'à une volonté délibérée d'augmenter les prix par une diminution de l'offre. En revanche, on ne manquera pas d'observer que ce type d'accord peut laisser une large place à une concurrence par la qualité, et entraîner une nouvelle orientation des courants d'échanges ¹.

Enfin, indépendamment de tout accord formel, il convient de souligner que le droit qui s'attache aux brevets et cessions de licences favorise la réalisation des objectifs des entreprises, et conduit à un cloisonnement des marchés producteurs et à une stabilité de l'orientation des courants d'échanges internationaux. L'étude du fonctionnement de la concurrence internationale dans le secteur des fils et fibres synthétiques a ainsi permis d'observer la politique de prix élevé des différents producteurs nationaux et la stabilité de l'orientation des courants d'échanges. En dépit de l'imperfection des statistiques dont on dispose dans les secteurs de la radio et de la télévision, il est permis de conclure en des termes identiques. Mais, là encore, observons qu'implicitement de telles pratiques affectent le commerce international puisqu'à défaut de celles-ci on assisterait à une modification: de telles pratiques affectent encore l'organisation de la production par le jeu des barrières à l'entrée.

¹ La définition de toute politique de marque, de programmes de recherche destinés aux utilisateurs, plus généralement toute politique de différenciation et de segmentation des marchés, ne manque pas d'entraîner des effets analogues.

413. *Inefficacité des pratiques du point de vue des objectifs et leur efficacité du point de vue du commerce international et de l'organisation de la production.*

L'examen de la troisième situation conduit à considérer le cas où les pratiques commerciales restrictives affectent le commerce international et l'organisation de la production sans toutefois permettre la réalisation des objectifs définis par les entreprises.

En première analyse, on pourrait penser, ici encore, qu'une telle situation correspond à un modèle plus théorique que réel: en effet, on voit difficilement comment une politique d'accord peut entraîner une évolution du commerce mondial et de l'organisation de la production sans atteindre les objectifs qui ont prévalu au moment de sa définition.

Il semble toutefois possible d'admettre l'existence de situations dans lesquelles les pratiques restrictives ne permettent pas la maîtrise des mécanismes économiques, mais sont cependant susceptibles d'entraîner une évolution dans l'orientation, la nature ou le volume des courants d'échanges mondiaux, ainsi qu'une modification dans l'organisation de la production.

L'examen des politiques des cartels internationaux traditionnels conduit à penser que la mise en application d'un grand nombre de pratiques commerciales restrictives limite la portée de leurs effets attendus du point de vue des objectifs mais affecte d'une manière générale le fonctionnement des marchés. On rappellera que ces cartels traditionnels, outre leur souci de procéder à des répartitions de marché, se sont attachés à mettre en œuvre des plans de restriction des productions établis au moyen d'un pourcentage uniforme d'utilisation de la capacité totale de chacun des participants. Le niveau élevé de coût marginal qui en a résulté a systématiquement entraîné l'entrée d'un certain nombre d'outsiders.

Plus récemment, la politique des producteurs scandinaves de pâtes à papiers n'a pas permis la réalisation des objectifs mais, il est toutefois permis de penser qu'elle a conduit à une évolution de la nature des courants d'échanges; elle a également entraîné bon nombre d'opérations de concentrations à caractère horizontal et vertical. Les mouvements d'intégration verticale ont contribué à la création de « marchés captifs », affecté la solidarité des entreprises, rendu les accords inefficaces du point de vue de leurs objectifs. Mais, s'il demeure difficile de préciser davantage comment l'échec des pratiques commerciales restrictives du point de vue des objec-

tifs peut entraîner une évolution sur le plan du commerce international ainsi qu'une modification de l'organisation de la production, il est encore plus délicat de définir le sens de cette évolution. Sans grand risque d'erreur, il y a néanmoins lieu d'estimer que l'inefficacité des pratiques restrictives du point de vue des objectifs entraîne en général une évolution favorable du commerce international; on citera cependant un cas où l'échec de l'entente a contrarié le développement des échanges internationaux.

En ce qui concerne l'influence favorable de l'échec des pratiques restrictives, plusieurs points de vue doivent être envisagés.

L'échec d'un accord de répartition de marché entraîne ainsi un développement des capacités de production qui s'accompagne d'un accroissement des volumes produits et d'une diminution des prix. Les gains de productivité qui résultent de l'existence des nouveaux équipements engendrent des difficultés aux anciennes industries et peuvent ainsi modifier à nouveau la part respective des productions relevant des anciennes et nouvelles localisations. Il est alors possible d'assister à une modification du volume et de l'orientation des courants d'échanges.

L'accroissement des capacités de production qui entraîne une baisse des prix risque cependant d'être mal supporté par les entreprises dynamiques lesquelles ont procédé à une politique d'investissement trop optimiste. Un réajustement de la demande mondiale doit cependant permettre de rétablir l'équilibre.

Tout échec des accords de répartition de marché contribue ainsi à accroître le volume des échanges et à expliquer l'évolution de leur orientation. On relèvera à titre d'exemple l'échec des accords des producteurs américains et scandinaves de papier journal des années 1938-1939; l'échec de l'accord a entraîné une modification considérable dans les courants d'échanges (orientation).

L'échec d'un accord de prix peut de son côté entraîner un accroissement du volume des échanges. Pour une demande élastique, une politique de rabais occulte, puis généralisée, s'accompagne en effet d'un accroissement du volume total des échanges qui rejaillit nécessairement sur le commerce international total. Un tel échec favorisera également la définition de programmes de restructuration.

L'existence d'une différenciation dans les conditions de la production entraînera parallèlement une modification de l'orientation des courants d'échanges internationaux. On observera néanmoins que la période d'ajustement peut se caractériser par une

instabilité sur les marchés mondiaux, mais le développement de la demande mondiale facilite le retour à l'équilibre. L'échec des accords des producteurs scandinaves de pâtes des années 1965-1966 semble ainsi avoir favorisé le développement des échanges internationaux (volume) et affecté l'orientation des courants d'échanges.

A l'inverse de ces différentes situations présentées à titre d'exemples, il est encore possible d'estimer que l'échec d'un accord de spécialisation internationale du travail conduit à une évolution défavorable du commerce, dès lors qu'il limite l'accroissement des échanges.

Ainsi y a-t-il lieu d'estimer que l'échec des plans Nysten et Landsberg¹ dans les secteurs de pâtes et papiers a été défavorable au développement du commerce international.

414. *Efficacité des pratiques du point de vue des objectifs, du commerce international et de l'organisation de la production.*

L'examen de la quatrième et dernière situation possible — efficacité des pratiques restrictives tant du point de vue des objectifs que du commerce international et de l'organisation de la production — conduit à supposer que ces pratiques autorisent le contrôle des mécanismes du marché pris dans leur ensemble. L'observation de cette situation peut se concevoir à différents niveaux selon que l'on envisage les objectifs de la longue ou de la courte période.

La réalisation des objectifs à long terme suppose, on le rappelle, soit l'existence d'un petit nombre d'entreprises, soit l'existence d'une organisation mondiale de la production qui conduit parallèlement à l'élaboration d'une politique internationale en matière d'échanges internationaux. Dans le premier cas, il convient de considérer le secteur du diamant, le second cas entraîne l'étude des secteurs des textiles de coton.

Le secteur du diamant offre l'exemple d'une industrie dont les pratiques commerciales restrictives permettent la réalisation des objectifs à long terme en entraînant une influence sur le volume, l'orientation et la valeur des échanges internationaux. La politique de raréfaction de l'offre et de prix élevé entraîne encore une influence défavorable sur le volume des échanges.

¹ Ces plans élaborés en 1960-1962 suggéraient un accord de répartition des productions en matière de pâtes et papiers entre les producteurs scandinaves et européens.

Dans les secteurs des textiles de coton, les accords de 1962 et 1967 ont dans une certaine mesure favorisé la réorganisation profonde et efficace des industries mondiales, conduit à une plus grande spécialisation des entreprises; la spécialisation a entraîné une évolution de la nature et du volume des échanges internationaux et il y a lieu d'estimer que cette spécialisation a entraîné des effets favorables sur le commerce international dès lors qu'il a été possible d'assister à son développement et à une évolution de son orientation.

Outre la considération de ces deux cas particuliers, on est encore en droit d'estimer que les pratiques commerciales restrictives peuvent affecter le commerce international et favoriser, dans la courte période, la réalisation des objectifs dégagés par les entreprises. L'examen de ces situations paraît toutefois plus délicat car il nécessite la prise en considération de la situation conjoncturelle des différents pays concernés.

Toutefois, il est permis d'estimer qu'un grand nombre de pratiques commerciales restrictives favorise la réalisation des objectifs afférant à la courte période et affectent le commerce international. La mesure exacte de la portée de ces pratiques se heurte cependant à un grand nombre de difficultés. Il conviendrait en effet d'établir un modèle de référence permettant de déterminer les échanges internationaux (volume, valeur, structure et orientation) qui correspondrait à l'absence de toute pratique commerciale restrictive et qui tiendrait compte de la situation des différents participants sur chacun des marchés. Il conviendrait ensuite de repérer l'évolution réelle du commerce international résultant du fonctionnement des pratiques, de façon à pouvoir mesurer l'écart entre la situation de référence et la situation observée.

Avant de procéder à l'examen des situations qui résultent du fonctionnement de certains accords, on observera que pour un marché national donné une période de basse conjoncture est susceptible d'entraîner un accroissement du volume du commerce international tandis qu'une période de haute conjoncture peut conduire à un ralentissement de son développement. Pour un marché donné, l'influence de la conjoncture nationale sera d'autant plus sensible que la demande y est traditionnellement limitée.

Le fonctionnement efficace du point de vue des objectifs (stabilisation de la conjoncture et, à la limite, équilibre entre l'offre et la demande mondiale) d'un accord de quota à l'export-

tation peut, selon les cas, influencer favorablement ou défavorablement les échanges internationaux.

Dans le premier cas, on peut estimer que ce type d'accord a une influence favorable en mettant un terme à une concurrence jugée excessive et en favorisant les ajustements entre l'offre et la demande sur les différents marchés.

Une politique de quota peut parallèlement affecter défavorablement les échanges internationaux par les limitations qu'elle impose et les accords de prix qu'elle détermine.

Les accords de type Unicel se prêtent difficilement à un jugement définitif ; toutefois, l'examen systématique de leur fonctionnement ultérieur devrait permettre d'en préciser l'influence réelle.

Le fonctionnement efficace d'un accord d'information¹ permet de penser qu'il entraînera des effets favorables sur le développement des échanges internationaux. Une meilleure perception des conditions des marchés mondiaux peut, en effet, entraîner à un accroissement du volume des échanges et à une évolution plus satisfaisante de leur orientation. A la limite, il peut entraîner une évolution de la structure des échanges internationaux et des structures de production.

Le fonctionnement efficace¹ d'un accord de répartition des marchés est, en revanche, susceptible de conduire à des effets défavorables sur les échanges internationaux dès lors qu'il peut conduire à des cloisonnements, réduire le volume des échanges, figer l'orientation des courants, autoriser la survie d'entreprises qui ne disposent pas des techniques de production les plus efficaces.

L'examen de l'efficacité d'un accord de prix, toujours du point de vue des objectifs, peut enfin entraîner des effets sur le commerce international. Mais, ici encore, l'effet sur le commerce international peut être favorable ou défavorable. Selon les cas, on pourra enregistrer un accroissement ou un déclin du volume des échanges.

Une différenciation des conditions de ventes selon les marchés (prix intérieurs < Prix à l'exportation ou Prix à l'exportation < Prix intérieur) conduira dans l'ordre à un accroissement du volume des échanges ou à son déclin.

¹ Par rapport aux objectifs dégagés dans le cadre des accords.

4.2. *Oligopoles coordonnés et fonctionnement des marchés internationaux.*

Il est assurément très difficile, voire impossible, de présenter une synthèse satisfaisante du fonctionnement des marchés en situation d'oligopole coordonné. L'information concrète dont on dispose demeure modeste et le type de fonctionnement observé semble être différencié selon les facteurs explicatifs de la situation; en outre, le comportement des entreprises évolue, la politique de telle entreprise peut encore apparaître contradictoire avec les concurrents. Ainsi n'évoquera-t-on que deux aspects: l'un concernera le rôle de l'entente et de l'oligopole dans l'apparition et la résorption de la capacité excédentaire, l'autre sera consacré au mécanisme des prix.

421. *Entente, oligopole, capacité excédentaire et investissement.*

Nous supposons ici que l'industrie rencontre une situation de capacité excédentaire; une question est alors en suspens: quel est le comportement possible de l'entreprise placée dans une telle situation? A ce niveau, la réponse peut, semble-t-il, s'analyser selon un horizon de temps et la politique de croissance retenue. Au préalable, soulignons que le rôle joué par les oligopoles et les pratiques restrictives dans l'apparition de toute situation de capacité excédentaire appartient au domaine des questions largement débattues dans la littérature anglo-saxonne. Le débat porte sur la question de savoir si les imperfections des marchés sont ou non de nature à favoriser un équilibre de longue période entre l'offre et la demande¹. Pour G.-B. Richardson², D. Wright³, tout accord de prix, tout partage de marché, ou plus généralement, toute volonté d'affecter le fonctionnement du marché a pour conséquence de permettre un ajustement satisfaisant et permanent entre l'offre et la demande. Mais il est bien évident qu'un tel raisonnement ne peut être avancé que pour autant que les entreprises définissent par exemple une politique de prix comme si prévalait sur le marché une situation de concurrence effective. La condition

¹ Soulignons dès à présent toute l'ambiguïté du débat dès lors que les entreprises peuvent voir dans l'entente un instrument permettant de réduire, voire de résoudre les désajustements de l'offre et la demande (cf. supra).

² G. B. Richardson, *Informations and investment*, Oxford University Press, Oxford, 1960.

³ D. Wright, *Some notes on ideal output*, quarterly journal of economics, mai 1962.

implique l'inutilité des pratiques concertées et a pour résultat d'affecter singulièrement l'argumentation proposée par les auteurs. Le propos se fonde sur une réflexion de bon sens; l'entente ne fonctionnera de façon satisfaisante que pour autant que les prix sont rémunérateurs, l'entrée de nouveaux concurrents constitue alors une hypothèse raisonnable. L'entrée de ces nouveaux concurrents a pour réponse et palliatif la définition de nouveaux programmes d'investissement de la part des producteurs dont le financement est d'autant mieux assuré qu'ils ont préalablement réalisé des gains élevés. L'entrée des nouveaux concurrents et les nouveaux programmes d'investissement entraînent alors le désajustement automatique susceptible à son tour de conduire à l'entente.

Rappelons ici que F. Voigt¹ a déclaré l'existence d'un rythme d'investissement particulier au sein des industries peu concurrentielles. F.-M. Scherer² fait des observations analogues. Pour la France, on a également pu observer (cf. tableau placé ci-après) que l'excès moyen de capacité était en règle générale supérieur, secteur par secteur, pour les grandes entreprises: ces dernières supportent davantage la capacité excédentaire d'autant que leur comportement en constitue le facteur explicatif fondamental³.

Examen de 34 industries françaises

Moyennes de l'excès de capacité 1959-1967

N°	Secteurs	Excès de capacité moyen pour l'industrie 1959-1967	Excès de capacité moyen pour les quatre premières entreprises	Cas où l'excès de capacité moyen des quatre plus grandes entreprises est supérieur à l'excès moyen de l'industrie (échantillon)
1.	Alimentation générale	17,14	16,73	
2.	Alimentation générale et distribution	11,86	8,79	
3.	Conserves	30,97	34,15	+

¹ F. Voigt, op. cit.

² F. M. Scherer, op. cit.

³ A. P. Weber, op. cit.

N°	Secteurs	Cas où l'excès de capacité moyen des quatre plus grandes entreprises est supérieur à l'excès moyen de l'industrie (échantillon)		
		Excès de capacité moyen pour l'industrie 1959-1967	Excès de capacité moyen pour les quatre premières entreprises	
4.	Brasseries	21,95	30,32	+
5.	Meuneries	11,85	13,18	+
6.	Laiteries, fromageries	14,64	21,96	+
7.	Sucreries, raffineries	19,13	20,70	+
8.	Vins, liqueurs	9,72	20,21	
9.	Mines, carrières	8,97	5,46	
10.	Matériaux de construction	8,72	7,17	
11.	Cimenteries	11,10	12,96	+
12.	Bâtiment, travaux publics	10,09	10,74	+
13.	Chimie minérale et organique	14,49	16,30	+
14.	Explosifs, abrasifs	20,90	20,70	
15.	Pharmacie, laboratoires	13,37	16,12	+
16.	Peintures, colorants	8,16	9,91	+
17.	Engrais	15,73	15,87	+
18.	Caoutchouc	14,41	14,26	
19.	Verre	12,48	id.	
20.	Produits pétroliers	14,82	11,24	
21.	Sidérurgie	18,57	29,52	+
22.	Transformation des métaux	10,71	23,90	+
23.	Métallurgie non ferreuse	11,51	11,35	
24.	Mécanique lourde	17,93	18,63	+
25.	Mécanique générale	4,56	13,80	+
26.	Automobile	4,83	4,79	
27.	Accessoires automobiles	12,72	14,36	+
28.	Construction électrique	16,41	13,48	
29.	Pâtes, papiers, cartons	14,34	16,15	+
30.	Imprimerie, édition	25,32	45,67	+
31.	Textiles	10,88	10,52	
32.	Chantiers navals, docks	11,32	13,59	+
33.	Transports fluviaux et maritimes	12,06	9,26	
34.	Transports routiers et manutention	7,48	9,57	+

Mais outre l'observation concernant les industries françaises dans la période 1959-1967, il semble possible d'admettre que les oligopoles coordonnés et les pratiques restrictives peuvent provoquer l'apparition de la capacité excédentaire selon trois chemine-
ments:

- les entreprises participant à l'accord ou à l'oligopole dévelop-
pent leurs capacités de production pour échapper au cadre trop
contraignant d'une politique de prix parallèles, de quotas de
production, etc.;
- les entreprises outsiders développent leurs capacités de produc-
tion afin d'affecter la solidarité des autres concurrents;
- les entreprises qui ne participent pas à la production soumises
à l'oligopole ou, et, à l'entente entreprennent la construction
d'unités productives afin de se libérer de la sujétion issue du
fonctionnement pour le moins imparfait de la concurrence.

— *L'entreprise en situation de capacité excédentaire et horizon de
temps.*

A court terme, chaque participant placé dans une situation de
capacité excédentaire s'efforcera de surveiller ses coûts; toutefois,
le contrôle des coûts n'apparaîtra comme une protection efficace
face à la baisse générale du taux d'utilisation de la capacité que
pour autant que l'entreprise individuelle parviendra à diminuer
des coûts que des concurrents ne parviennent pas à réduire. Toute
entreprise pourra parallèlement s'efforcer de développer ses ventes
par l'assurance d'un meilleur service.

A moyen terme, l'oligopoleur pourra bénéficier du programme
de publicité préalablement mis en œuvre, lequel a pour objet de
lui conférer une courbe d'élasticité-prix de la demande qui lui soit
spécifique. Une politique de concentration horizontale ou verticale
est parallèlement susceptible de conduire à un meilleur ajustement
entre l'offre et la demande.

A long terme enfin, l'entreprise qui participe à un oligopole
peut se soumettre à la discipline du marché; se faisant, elle admet
que sous des conditions particulières d'offre et de demande, il y a
un prix approprié ou une série de prix qui se réfèrent à un prix
d'équilibre; le prix d'équilibre est le prix auquel chaque parte-

naire doit se soumettre s'il ne veut pas conduire les concurrents à réagir.

Mais de telles réflexions sont banales; l'examen du comportement des entreprises placées en situation de capacité excédentaire par référence à leur politique de croissance doit constituer une approche plus enrichissante.

— *L'entreprise en situation de capacité excédentaire et politique de croissance.*

Depuis les travaux de A.-D.-H. Kaplan, J.-B. Dirlam, R.-F. Lanzillotti¹, on a coutume de retenir trois types de politique d'entreprise, la maximisation des profits à court terme, la maximisation des profits à long terme, la règle de la stabilisation des profits; ces trois types de politique impliquent des comportements spécifiques dès lors que l'entreprise rencontre une situation de capacité excédentaire.

Dans une perspective de maximisation des profits à court terme, l'entreprise placée en situation d'excès de capacité modulera sa réponse selon les disponibilités offertes et les contraintes rencontrées; elle n'hésitera pas à faire de la discrimination de prix dès lors que le cloisonnement du marché l'y autorise. Les équipements étant amortis, l'entreprise mettra souvent en œuvre une politique de « price competition » supposant l'existence d'une élasticité-prix de la demande. Mais l'expérience montre qu'une telle politique ne peut durablement se développer. Les contraintes susceptibles d'en affecter l'efficacité tiennent aux conditions de coût, à la rapidité d'ajustement des concurrents, aux conditions qui prévalent sur le marché; aussi les limites et les risques présentés par la politique de maximisation des profits à court terme conduisent bien souvent les entreprises à changer d'objectif.

Par référence à une politique visant à la maximisation des profits à long terme, les entreprises placées en situation de capacité excédentaire semblent privilégier deux instruments: la politique de différenciation et de publicité, la politique de concentration.

En matière de publicité, il n'est ainsi pas sans intérêt d'observer, par industrie, les dépenses engagées par les entreprises dominantes américaines. En pourcentage des ventes, par industrie, la dépense de publicité semble correspondre à des modèles spéci-

¹ A. D. H. Kaplan, J. B. Dirlam, R. F. Lanzillotti, *Pricing in big business*, the Brookings Institution, Washington D.C., 1959.

fiques. Pour une année donnée, la dépense de publicité est fonction du degré de différenciation possible et, pour une série temporelle, la dépense de publicité est fonction de l'excès de capacité¹. L'information en la matière est cependant très pauvre et l'on se contentera de reproduire ici les données relatives aux dépenses de publicité engagées en 1964 pour un certain nombre d'entreprises américaines participant à différentes industries.

Les dépenses de publicité des entreprises américaines dominantes en 1964

Industrie	Société	% des dépenses de publicité dans le total des ventes	Ecart-type
Automobile	General Motor Corp.	1,0	
	Ford Motor Co.	1,1	
	Chrysler Corp.	1,8	
	American Motors	2,5	
	<i>Moyenne</i>	1,6	= 0,20
Brasseries	Jos. Schlitz Brewing Co.	11,0	
	Anheuser-Busch Inc.	6,6	
	Pabst Brewing Co.	7,0	
	Carling Brewing Co.	3,8	
	<i>Moyenne</i>	7,1	= 2,56
Pétrole	Standard Oil Co. (N. J.)	0,2	
	Standard Oil Co. (Ind.)	0,2	
	Shell Oil Co.	0,3	
	Socony Mobil Oil Co.	0,6	
	<i>Moyenne</i>	0,3	= 0,16
Boissons non alcoolisées	Coca-Cola Co.	10,1	
	Pepsi-Cola Co.	16,3	
	Canada Dry Corp.	8,2	
	Royal Crown Coca Co.	33,3	
	<i>Moyenne</i>	16,9	= 9,88

¹ Une politique de relance de la demande par un développement des programmes publicitaires repose néanmoins sur l'existence de «supports» appropriés; elle suppose également que les entreprises n'ont pas préalablement conclu d'ententes en ce domaine.

Industrie	Société	% des dépenses de publicité dans le total des ventes	Ecart-type
Boissons alcoolisées	Distillers Corp. Seagrams Ltd.	5,7	
	Schenley Industries	6,1	
	National Distillers & Chemical Corp.	2,1	
	Hiram Wolker-Gooderham & Worts	3,6	
	<i>Moyenne</i>	4,4	= 1,51
Industries électriques	General Electric Co.	1,3	
	Radio Corp. of America	2,3	
	Westinghouse Electric Corp.	1,3	
	Sunbeam Corp.	6,6	
	<i>Moyenne</i>	2,8	= 2,18
Alimentation	General Foods Corp.	8,4	
	National Dairy Products Corp.	3,1	
	General Mills	8,2	
	Campbell Soup Co.	6,8	
	<i>Moyenne</i>	6,6	= 2,12
Savons et détergents	Procter & Gamble Co.	10,9	
	Lever Bros Co.	20,4	
	Golgate Palmolive Co.	21,8	
	S. C. Johnson & Co.	10,8	
	<i>Moyenne</i>	15,9	= 5,14
Tabac	R. J. Reynolds Tobacco Co.	5,2	
	American Tobacco Co.	5,9	
	P. Lorillard Co.	7,9	
	Brown & Williamson Tobacco Corp.	6,4	
	<i>Moyenne</i>	6,3	= 0,99
Cosmétiques	Bristol-Myers	34,7	
	American home products	11,8	
	Warner-Lambert Co.	26,2	
	Alberto-Culver Co.	39,4	
	<i>Moyenne</i>	28,0	= 0,99

Industrie	Société	% des dépenses de publicité dans le total des ventes	Ecart-type
Confiserie	W. M. Wrigley Jr. Co.	17,0	
	Beech-Nut Life savers, Inc.	9,4	
	Mars Inc.	8,4	
	<i>Moyenne</i>	14,9	= 8,70
Pneumatiques	Goodyear Tire & Rubber Co.	1,8	
	Firestone Tire & Rubber Co.	2,0	
	U. S. Rubber Co.	3,0	
	B. F. Goodrich Co.	1,9	
	<i>Moyenne</i>	2,1	= 0,48
Chimie	E. I. du Pont de Nemours & Co.	1,2	
	Union Carbide Corp.	1,1	
	Dow Chemical Co.	1,9	
	Oli Mathiesnon Chemical Corp.	2,0	
	<i>Moyenne</i>	1,5	= 0,40
Industries du papier	Scott Paper Co.	6,0	
	Kimberly Clark	2,7	
	<i>Moyenne</i>	4,3	= 2,31
Industrie des transports aériens	Pan American World Airlines	4,9	
	Trans World Airlines	3,7	
	United Airlines	1,5	
	Eastern Air Lines	2,4	
	<i>Moyenne</i>	3,1	= 1,28

Source : Possible anticompetitive effects of sale of network T.V. advertising, Hearings before the subcommittee on antitrust and monopoly of the Committee on the judiciary U.S. Senate, Part I, mai-juin 1966, Washington D. C.

Les coefficients de dispersion calculés permettent de souligner de manière explicite que chaque entreprise participant à une industrie a une politique de publicité répondant à une certaine conformité. Le niveau de l'excès de capacité pourra conduire soit à une accélération des dépenses, soit à leur réduction selon le coût représenté par les baisses de prix résultant de la situation, le coût de l'opération publicitaire et ses avantages attendus.

Les entreprises en situation d'excès de capacité mènent parallèlement des négociations dans le but de procéder à des opérations de concentration horizontale ou verticale. Les processus de concentration horizontale auront pour objet de limiter le nombre des concurrents et faciliteront la définition en longue période de l'équilibre entre l'offre et la demande. Les opérations de concentration verticale permettent de s'assurer de « marchés captifs »¹. Sur le plan des opérations de concentration horizontale, on doit mentionner à titre d'exemple l'ensemble des opérations qui ont eu récemment lieu dans les industries sidérurgiques mondiales. Pour les seuls pays membres de la C. E. C. A., on note ainsi, de 1962 à 1966, 39 autorisations de fusion qui ont eu pour effet d'accroître notablement la concentration de l'industrie. Le passé récent de l'industrie mondiale des pâtes à papier offre une évolution similaire, mais les opérations de concentration sont dans leur majorité verticales; elles ont correspondu au souci des producteurs de pâtes de s'assurer des débouchés au niveau de la production du papier et de sa transformation. Les investissements à caractère international réalisés dans différents pays par les principales entreprises mondiales dominant le secteur des pâtes relèvent du même objet. On estime aujourd'hui que les firmes scandinaves disposent de 32 entreprises engagées dans la transformation des pâtes en Europe continentale: on en comptait trois en 1960. De 1960 à 1963, les entreprises de l'Amérique du Nord avaient pour cette activité acquis 21 nouveaux intérêts dans les pays de la Communauté européenne, on en dénombrait 32 supplémentaires en 1968. Des phénomènes similaires s'observent dans l'industrie textile cotonnière américaine. De 1951 à 1967, les 11 plus grandes firmes textiles ont absorbé 145 entreprises et la somme des actifs acquis représentait 1,206 milliards de dollars. Il est remarquable de souligner que 61 fusions ont correspondu à des opérations horizontales, 36 s'apparentent à des opérations verticales, le solde, soit 48 opérations, a reflété une politique de « product extension ».

Toujours dans le cadre d'une politique de maximation des profits à long terme, bien qu'il soit difficile de préciser le propos avec des exemples nombreux et suffisamment significatifs, il est permis d'estimer que la réponse des entreprises face à une situation d'excès de capacité est adaptée aux marchés auxquels elles participent. Une politique de différenciation et de publicité ne

¹ P. C. Cook, *Effects of mergers*, George Allen and Unwin, Londres, 1958.

peut se concevoir que pour des produits proches des consommateurs, la politique de concentration sera davantage de mise pour les produits industriels. Une opération de concentration verticale orientée vers l'aval permettra à une entreprise de jouir de débouchés nouveaux et d'utiliser les techniques de la différenciation ou de la segmentation des marchés. En d'autres circonstances, certaines firmes préféreront définir des rapports « privilégiés » avec leurs utilisateurs qui auront notamment pour objet d'entreprendre, pour leur compte, certains programmes de recherche, d'assister leurs programmes de publicité, etc. Mais il faut bien convenir dans ce dernier cas que le marché offre de nouvelles ressources non encore exploitées et peut à la limite ne point être considéré comme une situation de capacité excédentaire permanente.

Enfin, dans le cadre d'une politique tendant à la stabilisation des profits encore appelée « règle de la stabilisation », la réponse de l'entreprise est fonction du comportement des concurrents. Si chaque entreprise participant à l'industrie accepte le principe de la stabilisation des profits, un consensus s'établit, il conduit à l'entente. Toutefois, si le parallélisme des objectifs des participants à l'oligopole n'est pas suffisamment affirmé, l'entreprise devra procéder au réexamen de l'objectif antérieur et nous nous retrouvons dans l'un des cas précédents. Depuis la seconde guerre mondiale, les principaux producteurs mondiaux d'acier semblent ainsi avoir défini un objectif tendant à s'assurer de profits relativement constants par tonne produite. Indépendamment des ententes qu'ils peuvent conclure sur leurs marchés nationaux, ils s'efforcent dans le même temps d'organiser le commerce international de leurs produits. Pour ne citer qu'un exemple, on mentionne le cartel japonais d'exportation à destination du marché américain, mais on pourrait de la même manière souligner le rôle de la Convention de Bruxelles. Une information plus riche et non soumise à caution nous conduira à insister davantage sur le cas japonais.

Le cartel japonais des exportations d'acier rassemble les neuf plus importants producteurs qui concourent à raison de 85 % à la production locale; il a été institué en juin 1966 sous l'approbation du Ministry of International Trade and Industry (M. I. T. I.) et de la Fair Trade Commission. Des quotas globaux sont déterminés par groupes de produits de façon trimestrielle par une réunion des responsables des départements « exportations » de chaque entreprise: ces responsables déterminent la part de chacun sous réserve de l'approbation du M. I. T. I.

Indépendamment de ce cartel particulier, il est encore possible de mentionner:

1. le cartel à l'exportation des feuillards qui comprend 27 membres: il remonte à mai 1960 et a pour objet de définir un prix-plancher à destination des Etats-Unis et du Canada;
2. le cartel à l'exportation des câbles qui comprend 6 membres: il remonte à avril 1958 et a pour objet de définir un prix-plancher à destination de tous les pays;
3. le cartel à l'exportation des tôles galvanisées qui remonte à octobre 1958, comprend 7 membres et répond aux mêmes objectifs que précédemment, il concerne l'ensemble des pays;
4. le cartel des tubes comporte enfin 7 membres: il a été établi en avril 1963 et a pour objet de définir un prix-plancher sur la côte ouest des Etats-Unis.

La notion de stabilisation des profits est susceptible néanmoins d'être différente selon les pays: l'objectif commun défini sur le plan national peut dans ces conditions être affecté par le comportement de concurrents étrangers et conduire successivement à une phase de lutte au sein de l'oligopole international, puis à une nouvelle situation d'équilibre. Dans cet esprit, l'accord récemment conclu entre les sidérurgistes japonais et européens sur le plan des exportations à destination du marché américain paraît correspondre au passage de la période de lutte à une période d'équilibre. La politique d'entente apparaît dans ces conditions comme un instrument permettant d'assurer l'objectif et de limiter l'excès de capacité, elle ne s'analyse pas à travers le comportement et la politique d'une entreprise donnée, mais correspond au comportement et à la politique de l'ensemble d'une industrie. Pour les différents producteurs nationaux ou internationaux, la mise en œuvre de pratiques concertées sera considérée comme nécessaire dès lors que le déséquilibre entre l'offre et la demande entraînera un coût devenant prohibitif. Les entreprises sont alors victimes de leurs anciennes politiques d'investissement et doivent procéder à un réajustement du niveau des prix, ce qui conduit à admettre que l'excès de capacité pèse sur la rentabilité des entreprises de deux manières: la première, mécanique, résulte du fait que les équipements ne sont pas complètement utilisés, la seconde correspondant au phénomène selon lequel l'excès de capacité affecte le niveau des prix.

422. Entente, oligopole et mécanisme des prix.

Indépendamment des mécanismes d'entente, J.-A. Schumpeter ¹, E. H. Chamberlin ², J.-M. Blair ³ admettent avec un grand nombre d'auteurs que les prix d'oligopole résistent d'une manière générale à la baisse dans les périodes de dépression; ceux-ci admettent l'idée que chaque membre de l'oligopole sait qu'il ne peut espérer augmenter ses ventes au détriment de ses concurrents, car il s'expose à leur réponse immédiate se traduisant par une baisse de prix équivalente. E.-H. Chamberlin souligne de plus que le partenaire ayant baissé son prix se trouverait en définitive dans une position moins favorable, car, outre que son prix sera plus faible, ses ventes n'auront pas augmenté. J.-M. Blair estime dans ce même esprit que les dirigeants des entreprises connaissent le déterminisme pesant sur leur politique de prix et s'abstiennent de toute tentative de relance de la demande par l'intermédiaire d'une concurrence par les prix. Outre cette observation générale, de nombreuses analyses statistiques ont eu pour objet de procéder à l'examen de l'évolution des prix selon la situation conjoncturelle. Se développe ainsi la théorie des prix dits « administrés » selon laquelle certains prix parviennent à demeurer constants pour une période donnée de temps ⁴. G.-C. Means ⁵, W.-L. Thorp ⁶, etc. examinent ainsi l'évolution de certains « prix administrés » et croient pouvoir conclure à leur inertie. Dans le même esprit, il convient encore de mentionner les recherches et observations de O. Eckstein et G. Fromm ⁷, de R.-S. Schultze ⁸ qui vont dans le même sens.

L'observation de G.-C. Means porte sur l'évolution des prix de 37 produits durant la période 1929-1932 ; elle couvre certaines activités manufacturières américaines. Il établit, comme le note J. P. Olsem ⁹, une corrélation grossière ($R^2 = 0,385$) entre la « rigidité »

¹ J. A. Schumpeter, *History of economic analysis*, 5^{me} édition, Allen and Unwin, Londres, 1963.

² E. H. Chamberlin, *La théorie de la concurrence monopolistique*, P.U.F., Paris, 1953.

³ J. M. Blair, *Administered prices : a phenomenon in search of a theory*, A.E.R.S., Mai 1950.

⁴ Industrial prices and their relative inflexibility, Secretary of agriculture, U.S. Senate, N° 13, 74th Congress, Washington, D.C., 1935.

⁵ G. C. Means, *op. cit.*

⁶ W. L. Thorp, *op. cit.*

⁷ O. Eckstein et G. Fromm, *op. cit.*

⁸ R. S. Schultze, *op. cit.*

⁹ J. P. Olsem, *La flexibilité des prix en France depuis 1959*, Faculté de droit et des sciences économiques de Nancy, octobre 1967.

des prix à la baisse et le taux de concentration des industries. L'auteur ne retient que 37 produits, car il en exige une définition précise et rejette systématiquement les productions qui concourent trop faiblement à la production industrielle nationale. Il exclut également les produits dont le coût de production est trop étroitement relié au coût des matières premières ainsi que les produits qui sont destinés à des marchés régionaux car les conserver aurait pour effet de sous-estimer la concentration réelle de la production mesurée par l'intermédiaire de taux nationaux. Outre un taux de corrélation relativement médiocre, le travail de G.-C. Means est contestable, car les séries de prix utilisées sont des séries de barème qui ne tiennent pas, par définition, compte des rabais, or ces rabais ne manquent précisément pas de se développer en situation de dépression. W.-L. Thorp reprit ultérieurement les recherches de G.-C. Means et utilisa un échantillon de produits plus important. L'auteur établit une corrélation entre la concentration industrielle et la flexibilité des prix. Les séries de prix utilisées sont obtenues par le quotient des séries de production en valeur et des séries de production en volume. Mais toute conclusion est rendue aléatoire car la corrélation ne donne aucun résultat. J.-M. Blair¹ adresse trois critiques majeures au travail de W.-L. Thorp :

- les produits vendus sur un marché régional ne sont pas exclus et le phénomène a pour effet de sous estimer les taux réels de concentration des industries correspondantes;
- la régression n'exclut pas les produits dont le niveau de prix est lourdement affecté par le coût des matières premières, l'auteur introduit alors des variations de prix supplémentaires qui n'ont pas lieu d'apparaître;
- la méthode d'établissement des séries de prix résultant du quotient $\frac{\text{production en valeur}}{\text{production en volume}}$ n'est pas satisfaisante, car elle conduit à donner des prix moyens reposant sur une classification trop imprécise; la variation d'une série de prix peut, entre autres causes, provenir d'une modification dans la composition de la classification.

Entre 1953 et 1959, O. Eckstein et G. Fromm² soulignent de leur côté que le prix de l'acier a augmenté aux Etats-Unis de 36 %

¹ J. M. Blair, art. cit.

² O. Eckstein et G. Fromm, op. cit.

en dépit du développement sensible de l'excès de capacité. Ainsi, le taux d'utilisation de la capacité américaine d'acier serait passé de 95 % en 1953 à 71 % en 1954 et le prix de l'acier aurait augmenté de 4,3 % en 1954. De la même manière, en 1958, les prix devaient s'accroître de 4,5 % en regard de l'année précédente en dépit de la diminution du taux de l'utilisation de la capacité passant de 85 % en 1957 à 61 % en 1958.

J.-M. Blair¹ fait des observations similaires sur deux produits sidérurgiques bien particuliers; il enrichit l'analyse en précisant les raisons qui dissuadent chaque entreprise membre de l'oligopole de diminuer ses prix en période de dépression et qui peuvent également dissuader les firmes de les augmenter en période de haute conjoncture. Mais, par référence à ses propres observations et aux travaux antérieurs, J. M. Blair dégage quelques-uns des principaux facteurs qui vont parfois entraîner les entreprises à augmenter leurs prix en phase de dépression ou de capacité excédentaire ; trois facteurs explicatifs sont avancés :

- la pression des coûts;
- l'exercice de la « non-price competition »;
- la politique de prix en fonction d'un objectif de profit.

Sur le plan de la pression des coûts, l'auteur estime que les organisations syndicales exercent en toutes périodes, sauf en phase de dépression sévère, une pression sur les employeurs afin d'obtenir des augmentations de salaires. Il en résulte que les prix sont poussés à la hausse d'autant plus volontiers que les négociations salariales réunissent l'ensemble des entreprises d'une branche face aux organisations regroupant les salariés. Les négociations étant menées conjointement par les différents membres de l'oligopole, aucune entreprise ne se trouve désavantagée par rapport à ses concurrents, l'incertitude qui pèse quant au comportement des différents employeurs disparaît, la répercussion sur les prix devient automatique et générale². En poursuivant l'analyse, on peut alors admettre que la négociation collégiale conduirait à l'irresponsabilité. J.-P. Olsem³ estime néanmoins que le raisonnement de J.-M. Blair se heurte à trois critiques.

Premièrement, l'explication présentée par J.-M. Blair quant à l'élimination de l'incertitude est douteuse. Dans le cadre d'une

¹ J. M. Blair, art. cit.

² Voir encore M. Segal, Q.J.E., février 1964.

³ J. P. Olsem, op. cit.

négociation avec les syndicats, les entreprises peuvent découvrir entre elles de profonds désaccords tenant soit à la forme de leurs conditions de coût, soit à leur comportement traditionnel, soit à la façon dont elles apprécient les anticipations ou les perspectives actuelles offertes par le marché national ou international. Certains chefs d'entreprise peuvent estimer que le marché acceptera facilement une hausse de prix alors que leurs confrères se montrent plus soucieux de ne pas décourager la demande. Au premier argument de J.-P. Olsem, il y a lieu d'ajouter qu'il serait en outre nécessaire de déceler une identité d'objectifs entre les différents producteurs et le cas est seulement concevable dans un oligopole symétrique offrant traditionnellement un exemple de solidarité inter-entreprises manifeste. Le cas peut encore se concevoir dans un oligopole asymétrique dès lors qu'existe un leader unanimement reconnu.

Le second reproche adressé à J.-M. Blair consiste à souligner que le raisonnement ne s'applique pas aux périodes de haute conjoncture; néanmoins, la critique ne paraît pas réaliste. En période de haute conjoncture, les entreprises fonctionnant à pleine capacité ont un coût unitaire de production plus faible et peuvent en conséquence accorder des augmentations de salaires qui pèseront d'autant moins sur les prix que les équipements sont complètement utilisés.

La troisième critique porte sur l'idée selon laquelle toute pression sur les coûts salariaux expliquerait la hausse des prix; pour J.-P. Olsem cela impliquerait en effet que les entreprises soient en toutes circonstances prêtes à augmenter leurs prix en réponse à un accroissement des coûts. Mais, avec J.-M. Blair, J.-P. Olsem observe qu'en 1959 les dirigeants de grandes sociétés sidérurgiques américaines ont refusé d'accorder des augmentations de salaires, car ils étaient convaincus de l'impossibilité d'augmenter leurs prix. A l'époque, le prix de l'acier avait atteint le niveau maximum au-delà duquel toute augmentation se serait traduite par une réduction très sensible de la demande.

Outre ces critiques, le second argument avancé par J.-M. Blair pour expliquer la raison pour laquelle les prix d'oligopole ont tentance à augmenter en situation de sous-utilisation des capacités correspond à l'exercice de la concurrence par des moyens autres que les prix. La concurrence monopolistique s'exerce par la différenciation des produits: celle-ci, selon l'auteur, entraîne des coûts fixes considérables. Lorsque les ventes diminuent, la part des coûts fixes augmente dans le prix de revient et les prix de ventes doivent

être augmentés. Il est évident que toute politique de différenciation peut peser sur les coûts, mais encore convient-il qu'elle soit susceptible d'être mise en œuvre.

Enfin, pour expliquer le mécanisme des prix en situation de capacité excédentaire, le troisième et dernier argument avancé par J.-M. Blair correspond aux cas où la politique de prix est définie en fonction d'un objectif de profit : sous cette condition, chaque membre de l'oligopole n'hésitera pas à augmenter son prix dès que la demande faiblira, ce qui est de nature à accroître le niveau de l'excès de capacité. L'argumentation de J.-M. Blair mérite ici de sévères critiques; la mise en œuvre d'une politique de prix en fonction d'un objectif de profit exige un grand nombre de conditions auxquelles l'auteur ne fait pas référence ou qu'il considère comme implicitement admises: parmi ces conditions il y a lieu de signaler:

- la similitude des objectifs des participants à l'industrie;
- l'absence de concurrence de substitution;
- le caractère inélastique de la demande;
- la difficulté d'« entrée » sur le marché;
- l'impossibilité de mettre en œuvre une concurrence par différenciation ou segmentation des marchés.

Or, l'expérience enseigne que l'ensemble de ces conditions ne se rencontrent simultanément que de manière trop rare pour que l'argument puisse être retenu.

Mais, d'autres arguments peuvent être avancés pour expliquer la stabilité ou l'éventuelle augmentation des prix en situation d'excès de capacité; le coût de production peut augmenter en liaison directe avec une moindre utilisation des équipements. Le phénomène paraît avoir été particulièrement net pour les industries dont le coût en capital est très élevé et exige un amortissement très rapide. Il en sera de même pour les industries dont les coûts fixes de structure sont importants. On doit parallèlement souligner le cas des entreprises utilisant des équipements indivisibles, mais doit-on pour autant admettre que toute sous-utilisation des capacités conduise nécessairement à une stagnation des prix ou, mieux, à leur augmentation?

Au préalable, il convient de rappeler que les analyses statistiques proposées sont relativement anciennes; elles concernent, surtout avec J.-M. Blair, des catégories de produits très particuliers et ne donnent pas d'une manière générale des résultats statistiques

très significatifs. Admettre que les prix stagnent ou augmentent en situation de capacité excédentaire revient à admettre que les entreprises ont des mobiles similaires, un comportement face à l'imputation des coûts identique, une attitude à l'égard de la demande répondant à un modèle général. Sur le plan des objectifs, les entreprises auraient ainsi une politique de profit interdépendante susceptible de varier, mais les changements affecteraient au même moment l'ensemble des partenaires. Sur le plan de l'imputation des coûts, J. Cedras¹ fournit une observation non négligeable; il serait très difficile aux entreprises d'ajuster en permanence leurs prix face aux évolutions des prix des facteurs. Les difficultés d'ajustement proviendraient notamment de l'importance croissante des frais généraux et seraient encore accrues lorsque les entreprises ont une gamme diversifiée de productions. Les entreprises ne procéderaient aux ajustements de prix que par référence à une modification durable des conditions du marché. Enfin, l'attitude à l'égard de la demande suppose que les élasticités-prix ne jouent pas ou que leur jeu éventuel conduise chaque entreprise au parallélisme d'action.

Les différentes hypothèses mentionnées correspondent en définitive à une situation d'oligopole symétrique ou à une situation d'oligopole asymétrique dans lequel chaque membre s'adapte en permanence au comportement de l'entreprise-leader. En prolongement, on doit convenir qu'il n'y a aucune lutte dans l'oligopole et que chaque entreprise a le moyen de répondre à l'attaque de tout concurrent. Nous retrouvons alors le cas dégagé par E.-H. Chamberlin² : chaque membre de l'oligopole sait qu'il ne peut espérer augmenter durablement ses ventes au détriment des concurrents, car il s'expose à une réponse immédiate ayant pour effet de diminuer ses ressources globales; l'oligopole est en situation d'équilibre. Toutefois, les résultats des recherches statistiques proposées récemment³ diffèrent assez sensiblement des analyses préalablement présentées. Les mesures de l'excès de capacité et de l'évolution parallèle des prix pour un certain nombre d'industries françaises sur la période 1959-1967 conduisent à remettre partiellement en cause les recherches américaines. Pour ne prendre qu'un exemple, l'évolution de l'excès de capacité dans la sidérurgie française explique assez bien l'évolution des prix ($r = -0,846$). Le

¹ J. Cedras, *Prix administrés : faits et théories*, R.E., juillet 1962.

² E. H. Chamberlin, *op. cit.*

³ A. P. Weber, *op. cit.*

signe du coefficient de corrélation stipule une liaison négative. En d'autres termes, la régression implique que tout accroissement de la capacité excédentaire s'accompagne d'une baisse de prix. Le test de Snédecor donne $F = 2,43$, et au seuil de $F = 0,15$, le test ne permet pas de dire qu'il n'y a pas une influence significative de l'excès de capacité sur le niveau des prix.

Les résultats obtenus ne conduisent pas nécessairement à rejeter définitivement les travaux précédemment cités; indépendamment des hypothèses qu'ils impliquent, on peut estimer que le sens des régressions obtenues par nos soins correspond précisément aux bouleversements qu'ont connu les entreprises oligopolistiques mondiales au cours de ces dernières années. Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'environnement des entreprises a été l'objet d'une évolution singulière et profonde; l'inter-pénétration des marchés et des entreprises s'est accrue, les grandes entreprises doivent à nouveau apprendre le jeu concurrentiel et ajuster leurs comportements non plus par simple référence à un marché national mais par rapport au marché devenu mondial en raison des désarmements douaniers. Un premier ajustement s'est opéré par l'intermédiaire des opérations de concentration, mais il n'apparaît pas suffisant dès lors que certains concurrents mondiaux pénètrent directement ou indirectement sur les différents marchés nationaux; dans ces conditions, la pénétration a notamment pour effet de peser sur les prix dès lors qu'un déséquilibre se manifeste entre l'offre et la demande. La baisse de prix devient un instrument de pénétration jusqu'à ce qu'un nouvel équilibre soit réalisé.

4. 3. *Ententes nationales et pénétration de concurrents étrangers.*

431. *Les phénomènes de pénétration.*

On se rappelle que l'entente nationale peut avoir pour objet d'interdire l'entrée de concurrents étrangers (cf. chapitre 2); en d'autres termes, l'entente au même titre que la constitution de positions dominantes, peut avoir pour objet de freiner voire d'interdire le développement multinational des entreprises. Mais, apparemment, de telles pratiques semblent avoir été inefficaces. Plus précisément les mouvements de concentration, le développement contemporain des ententes nationales, l'internationalisation des entreprises constitueraient des phénomènes concomitants. On peut à cet égard se reporter aux statistiques concernant l'interpénétration des entreprises européennes sur le Marché commun¹. Ont été recensées toutes les opérations d'interpénétration des entreprises européennes sur le Marché commun propres aux années 1966 à 1969 et aux neuf premiers mois de l'année 1970. Au total plus de 1800 opérations sont repérées; elles concernent l'ensemble des secteurs industriels et de services à l'exception du secteur financier. Ont par définition également été exclues toutes les opérations de pénétration réalisées par des entreprises ne ressortissant pas au Marché commun (pénétration des entreprises américaines par exemple, pénétration des entreprises européennes au dehors de la Communauté).

Les tableaux statistiques présentés ci-après n'exigent pas de longs développements. Le tableau N° 1 permet en premier lieu de constater que, pour l'ensemble des pays du Marché commun, les opérations de pénétration ont touché la quasi-totalité des secteurs industriels et de services; tout laisse à penser que les opérations de pénétration sont d'autant plus nombreuses que les mouvements nationaux de concentration ont été plus importants. Le tableau N° 2 conduit de son côté à constater que les opérations ont différemment touché les pays membres du Marché commun; le tableau N° 3 donne pour information le total des opérations d'interpénétration commerciale et industrielle dans le Marché commun selon les pays d'origine.

¹ Les statistiques présentées ont été établies par M. J. Louis, qui a pu utiliser les dossiers établis par M. J. Neme, directeur d'Europe-Service.

TABLEAU N° 1

*Nombre total des opérations de pénétration dans le Marché commun
(réalisées par les seules entreprises européennes)
selon les principaux secteurs d'activités — 1966-1970.*

Secteurs	1966	1967	1968	1969	(9 mois) 1970	Total
Industries mécaniques	53	43	46	48	28	218
Industries chimiques	41	45	36	25	26	173
Métallurgie, sidérurgie	39	30	35	34	31	169
Industries textiles, confection	34	26	22	30	18	130
Construction électrique	49	28	22	24	22	145
B. T. P., matériaux de constr.	18	27	21	21	18	105
Industries alimentaires	23	24	13	29	13	102
Transports	20	20	13	24	14	91
Services	21	7	12	19	20	79
Industries pharmaceutiques	19	14	6	11	2	52
Sous-total	317	264	226	265	192	1264
Autres secteurs	86	135	116	127	78	542
<i>Total général</i>	403	399	342	392	270	1806

TABLEAU N° 2

*Nombre des opérations de pénétration commerciale et industrielle
dans le Marché commun — selon le pays de localisation 1966-1970.*

Localisation de la pénétration	1966	1967	1968	1969	(9 mois) 1970	Total
Belgique	136	147	169	165	90	687
R. A. F.	60	83	39	104	66	352
France	101	88	60	44	48	341
Pays-Bas	39	47	47	75	44	252
Luxembourg	18	25	19	15	18	95
Italie	49	9	8	9	4	79
<i>Total</i>	403	399	342	392	270	1806

TABLEAU N° 3

*Nombre des opérations de pénétration commerciale et industrielle dans le Marché commun selon les pays d'origine 1966-1970*¹.

Pays d'origine	1966	1967	1968	1969	(9 mois) 1970	Total
France	126	107	89	129	91	542
R. F. A.	129	120	106	78	61	494
Pays-Bas	102	99	77	91	47	416
Belgique	48	52	31	45	27	203
Italie	53	48	22	23	11	157
Luxembourg	8	7	9	19	7	50
<i>Total</i>	466	433	334	385	244	1862

432. *Les causes de la pénétration.*

Incontestablement les mesures nationales, d'origine publique ou privée, n'ont pas interdit l'entrée de nouveaux concurrents. Les résultats présentés régulièrement par le Département américain du commerce dans le Survey of Current Business sont également très évocateurs, et là encore point n'est besoin d'insister. Deux ordres de causes sont de nature à expliquer le phénomène. En premier lieu, l'entreprise multinationale serait spécifique, sa spécificité pourrait en second lieu s'accompagner de politiques de discrimination qu'elle est seule capable de mettre en œuvre.

La spécificité de l'entreprise multinationale.

Il y a lieu ici de se reporter aux travaux de R. Vernon et de J.-W. Vaupel². Les auteurs fondent leur examen sur l'observation des 500 plus grandes entreprises américaines: ils retiennent 491 firmes qui, en 1964, contrôlent 90 % de l'investissement direct à

¹ Soulignons que le total relatif à la répartition par pays d'origine des opérations d'interpénétration européenne est légèrement plus important en raison des filiales communes constituées.

² R. Vernon, J. W. Vaupel, *Characteristics and Motivations of the U. S. corporations that manufacture abroad*, 1971

l'étranger en provenance des Etats-Unis. Les entreprises sont classées en trois groupes: le groupe des entreprises nationales stricto sensu au nombre de 125 unités — elles ne fabriquent que sur le territoire américain; le groupe des entreprises multinationales — au nombre de 172 unités — elles disposent d'unités de production dans plus de six pays; le groupe des entreprises de transition (194 unités) correspond aux firmes qui contrôlent un nombre plus limité d'établissements localisés à l'étranger (entre un et six). Pour chacun des groupes, les auteurs examinent un certain nombre de critères — volume absolu des dépenses de recherches, intensité des dépenses de recherches, volume absolu des dépenses de publicité, intensité des dépenses de publicité, masse salariée versée, caractéristiques de la production, performance et taille des entreprises, degré de diversification des firmes, part des ventes à l'exportation sur ventes totales, etc. Médianes et quartiles de la valeur prise par chacun des critères sont observés pour chacun des groupes précédemment évoqués. Empiriquement R. Vernon et J.-W. Vaupel constatent que les entreprises multinationales ont des programmes de recherche-développement plus importants que le groupe des entreprises nationales ou dites en transition; elles disposent d'un personnel scientifique plus abondant. Des observations similaires concernent le volume des dépenses de publicité. Plus généralement il est constaté que les entreprises multinationales enregistrent les performances les plus satisfaisantes; de tels résultats s'accompagnent d'un degré de diversification élevé, d'une grande dimension, d'une performance à l'exportation de haut niveau. Au total, les résultats confirment le schéma général de la théorie de l'asymétrie antérieurement présentée par R. Vernon.

Entreprises multinationales et politiques discriminatoires.

Nous avons vu antérieurement que l'entreprise multinationale pouvait se heurter aux pratiques de cartellisation de concurrents nationaux soucieux de préserver leurs marchés traditionnels; on a pu également constater que de telles pratiques ne semblaient pas avoir interdit le développement de la firme internationale. Une question vient alors immédiatement à l'esprit; outre sa spécificité l'entreprise multinationale ne met-elle pas en œuvre des politiques discriminatoires de nature à favoriser son entrée sur les territoires

étrangers ? La littérature économique avec C.-D. Edwards¹, A.-E. Safarian², R. Vernon³, C.-P. Kindleberger⁴, G.-P. Nowak⁵ donne à cet égard un grand nombre d'exemples. Mais outre les exemples donnés par les auteurs, les autorités publiques de certains pays ont pu dénoncer des pratiques d'entreprises multinationales; elles concernent essentiellement les restrictions sur les licences de brevet, les réglementations de production et de partage de marchés, la fixation abusive de prix internationaux.

Les restrictions sur les licences de brevet sont traditionnelles: tout transfert de procédé technique, de technologie, de brevet, à l'intérieur d'une entreprise multinationale s'accompagne de restrictions à l'exportation; la filiale étrangère ne saurait vendre ses produits sur les marchés de l'inventeur, ses ventes sur les marchés tiers donnent lieu à réglementation. Tel pays a pu ainsi constater que 64 % des accords portant sur de tels transferts contenaient de sévères restrictions à l'exportation. Plus fondamentalement les restrictions portent sur les réglementations concernant la production et le partage des marchés. Les autorités antitrust canadiennes⁶, à la suite d'une enquête portant sur 266 des plus grandes sociétés canadiennes sous contrôle étranger, ont pu constater que 15 % d'entre elles étaient soumises à des restrictions commerciales d'ordre privé d'un type ou d'un autre. Ainsi certaines sociétés-mères américaines préféreraient que leurs exportations partent des Etats-Unis plutôt que de leurs filiales canadiennes. D'une manière quasi-générale les sociétés américaines à ramifications mondiales refuseraient à leurs filiales localisées au Canada le droit d'exporter vers les pays où elles disposent d'intérêts. Telle société absorbée par une entreprise américaine se serait vue imposé la restriction dénoncée alors qu'elle avait déjà pénétré sur des marchés du tiers monde. Mais sans doute est-ce en matière de prix que les pratiques discriminatoires sont les plus nombreuses; elles se traduisent par des

¹ C. D. Edwards, *Control of cartels and monopolies*, Dobbs Ferry, New York, 1964.

² A. E. Safarian, *Foreign ownership of Canadian industry*, McGraw Hill, Toronto, 1966.

³ R. Vernon, *Antitrust and international business*, Harvard Business Review, septembre-octobre 1968.

⁴ C. P. Kindleberger, *American business abroad*, New Haven, 1969.

⁵ G. P. Nowak, *The multinational corporation as a challenge to the Nation-State*, *Vanderbilt law review*, vol. 23, 1969.

⁶ *Foreign ownership and the structure of Canadian industry*, rapport du comité d'études sur la structure de l'industrie canadienne, Ottawa, 1968, voir également l'agriculture canadienne des années 70, Ottawa, 1970.

systèmes de fixation abusive de prix internationaux, des tentatives permettant de déjouer le contrôle des prix, des recours aux techniques de fixation de prix prédateurs. Il est exclu d'illustrer ici chacun des instruments évoqués et on se contentera d'illustrer les propos généraux à l'aide de deux exemples. L'un concerne le marché des tracteurs agricoles au Canada, l'autre touche le marché des pâtes et papiers et les relations commerciales entre les pays scandinaves et la Communauté Européenne. Les auteurs du rapport canadien cité ci-après ont ainsi pu constater que les tracteurs importés de Grande-Bretagne étaient vendus à des prix plus élevés que ceux prévalant sur le marché britannique; quelques agriculteurs imaginant de s'approvisionner directement auprès de l'entreprise internationale productrice se virent opposer un refus¹; le fabricant avait introduit dans le contrat des revendeurs anglais une clause interdisant à ceux-ci d'exporter. Soulignons pour information que des pratiques similaires sont observables dans l'industrie des produits pharmaceutiques. Dans le secteur des pâtes et papiers, il faut mentionner ce qu'il est convenu d'appeler « la politique des ciseaux » mise en œuvre par les Scandinaves. Au cours de ces dernières années, ceux-ci ont établi un double système de prix pour les pâtes selon qu'elles étaient consommées sur place ou exportées. Le prix des pâtes exportées était plus élevé que le tarif intérieur et la politique suivie devait favoriser les exportations scandinaves de produits finis (papiers, cartons) en affectant considérablement la situation des producteurs européens grands consommateurs de pâtes en provenance des pays nordiques.

Ces quelques exemples illustrent s'il en était besoin les conditions dans lesquelles les entreprises multinationales recourent à la discrimination et incidemment on est en droit de se demander comment elles y parviennent: de ce point de vue deux facteurs semblent devoir être retenus.

En premier lieu, rappelons que l'entreprise multinationale est « spécifique », en second lieu et, plus fondamentalement, soulignons que les pouvoirs publics nationaux sont désarmés; il leur est en effet souvent très difficile sinon impossible d'apprécier le comportement des entreprises étrangères localisées sur leur territoire² et

¹ Royal Commission on farm machinery, special report on prices of tractors and combines in Canada and other countries, Ottawa, décembre 1969.

² Notons que les difficultés similaires se rencontreront si les pouvoirs publics veulent apprécier le comportement de leurs entreprises nationales sur les territoires étrangers.

le rapide survol des documents de certains pays portant instruction, application et décision en matière de politique de concurrence illustre toute la difficulté rencontrée¹. Tandis qu'il est relativement aisé d'apprécier l'existence d'une position dominante², il est en revanche beaucoup plus délicat de saisir la nature et la portée des pratiques discriminatoires.

En définitive, au cours de ces dernières années, les entreprises nationales ont défini et mis en œuvre différentes pratiques restrictives ; bon nombre d'Etats, notamment européens, ont voulu constituer un ensemble de positions dominantes susceptibles d'être efficacement utilisées comme la courroie de transmission, le relais privilégié de leurs mesures de politique économique, le rempart face à la pénétration étrangère. Mais les faits sont là : l'entrée n'a pas été interdite et l'on a tout lieu de penser que les barrières placées ont été levées : coexistent désormais sur chacun des marchés des entreprises nationales et des entreprises étrangères. Point n'est besoin d'insister, l'entrée s'explique par la spécificité des entreprises internationales et l'on a tout lieu de penser que cette spécificité est susceptible d'être entretenue par les politiques discriminatoires mises en œuvre.

433. *La pénétration et le nouveau recours aux pratiques commerciales restrictives.*

Par définition, l'entrée de tout nouveau concurrent sur un marché national perturbe le marché. Mais, force est de constater que l'entrée de nouveaux concurrents n'entraîne pas une modification considérable dans les règles du jeu. En effet, un consensus s'établit fréquemment entre les entreprises nationales et les firmes étrangères et, bien souvent, l'entente nationale devient internationale ; elle procède d'objectifs similaires à ceux évoqués dans le premier chapitre (stabilité des prix, limitation des stocks et volonté d'assurer l'amortissement des équipements, équilibre entre l'offre et la demande, respect des parts de marché) et se heurte à des conditions d'efficacité tout aussi limitatives. Ici encore les faits sont là : sauf exception, une internationalisation accrue des marchés et des entreprises s'accompagne de pratiques restrictives qui

¹ cf. par exemple le rapport d'activité du Bundeskartellamt, 1967, affaire prix de l'essence, pp. 41-42, Berlin.

² cf. à cet égard la décision de la commission du 9.12.1971 relative à la procédure d'application de l'article 86 du traité C.E.E. concernant l'entreprise Continental Can Company.

portent sur les prix et les conditions générales de vente, la limitation des livraisons, le taux d'utilisation des capacités de production, l'allocation des marchés, la concertation en matière d'investissement, etc.¹. Les pratiques restrictives ne sont plus désormais le seul fait d'entreprises purement nationales qui visent à interdire l'entrée ou d'entreprises internationales agissant individuellement et soucieuses de pénétrer sur tel marché; elles deviennent le fait de l'ensemble des entreprises nationales et internationales participant à des oligopoles. Mais l'observation générale présentée comporte un caractère relatif; l'existence d'une entente internationale n'exclut pas la survie d'accords nationaux et n'élimine pas davantage le recours à des pratiques discriminatoires individuelles. Quoi qu'il en soit, une question vient immédiatement à l'esprit; selon quel cheminement l'entrée de concurrents étrangers conduit-elle nécessairement à l'entente internationale²? A ce niveau, on doit à nouveau observer que l'entrée de concurrents étrangers bouleverse les équilibres qui prévalaient antérieurement; elle est de nature à remettre en cause la part de marché détenue par chacun d'eux, conduit au parallélisme d'action en matière d'investissement, entraîne des situations de capacité excédentaires exigeant elles-mêmes le recours à des pratiques restrictives.

Le parallélisme d'action en matière d'investissement conduit à des effets dont la portée sera d'autant plus grande que les producteurs participent à des marchés pour lesquels le jeu des élasticités-prix est inopérant et que le coût en capital est élevé: en d'autres termes, la sévérité de la crise sera d'autant plus ressentie que les entreprises veulent amortir leurs équipements et que l'industrie est capitalistique. Plus la crise est sévère, plus les entreprises jugent utiles de recourir à des pratiques concertées.

L'observation d'un grand nombre de marchés internationaux ne laisse à cet égard aucun doute. Le grand presse fait ainsi état des pourparlers établis entre les grands producteurs mondiaux de la chimie. Les discussions visent à échanger des informations sur la situation de chacun des marchés (pays et produits) voire à programmer les dépenses d'investissement. Mais l'entente inter-

¹ On peut à cet égard relever les accords de restrictions volontaires d'importations américaines d'acier, évoquer l'accord « secret » de novembre 1971 prévoyant le relèvement du prix du soufre, les tentatives d'accords de répartition des marchés relatifs aux produits chimiques, à la métallurgie non-ferreuse, etc.

² Le lecteur comprendra aisément que le développement qui suit ne concerne pas les cas de pénétration pour lesquels s'observe une asymétrie de l'offre.

nationale considérée comme l'instrument devant permettre d'assurer un équilibre entre l'offre et la demande exige, on le sait, un nombre important de conditions: tout en utilisant l'instrument, telle ou telle entreprise nationale ou multinationale pourra toujours s'efforcer de jouer sur les élasticités-prix, des programmes de recherches, de renouvellement des produits et de tels comportements en affecteront nécessairement l'efficacité. Là encore les pouvoirs publics semblent désarmés et peut-être est-ce en ces termes qu'il convient d'apprécier l'intérêt de présenter les grands axes d'une politique de la concurrence internationale.

Titre 3

*Traits principaux d'une politique moderne
de la concurrence internationale, fonctionnement actuel,
la question des remèdes*

Les développements qui précèdent ont permis de tracer quelques-uns des aspects des conséquences relevant des pratiques restrictives et des situations d'oligopole; quels remèdes suggérer? La question des pratiques restrictives et des cartels internationaux se classe traditionnellement au nombre des problèmes économiques qui font l'objet des plus graves controverses. En la matière, malgré l'importance des travaux déjà entrepris et la diversité des solutions ou remèdes qui ont pu être proposés, aucune solution effective n'a encore été envisagée, soit dans le sens d'une politique de limitation (contrôle de l'abus), soit dans le sens d'une politique d'autorisation (surveillance des ententes). Avant de formuler quelques idées à caractère général tendant à dégager les objectifs d'une politique moderne de la concurrence internationale et de présenter un certain nombre de remèdes susceptibles d'être envisagés, il est bon d'établir une synthèse des grands courants de pensée qui ont été exprimés sur le sujet.

Chapitre 1

Le comportement des Etats et organismes internationaux

Il n'existe actuellement aucune législation internationale relative aux pratiques commerciales restrictives, mais seulement un nombre imposant de projets ou recommandations. En 1927, la première conférence économique mondiale constatait unanimement l'impossibilité d'établir un contrôle international des pratiques restrictives: les législations et les politiques économiques des Etats nationaux se refusant à l'élaboration d'un accord international. La question fut régulièrement reprise durant les années 1944-1948. La conférence internationale du travail de 1944 consacre ainsi une mention spéciale au problème des pratiques commerciales restrictives et expose la nécessité d'établir des monographies sur les cartels mondiaux pour étudier leurs effets sur le fonctionnement des marchés. En 1945, le Conseil économique et social de l'O. N. U., dans le cadre de la Conférence mondiale sur le commerce et l'emploi, reçut mandat pour favoriser « le développement de la production, des échanges et de la consommation des marchandises »; les tarifs douaniers, les contingentements à l'importation et les pratiques commerciales restrictives étaient considérés comme les principales entraves au développement du commerce international. Le souci de développer les échanges mondiaux s'exprima à nouveau dans le cadre des Conférences internationales de Genève et de la Havane qui entraînèrent d'une part la Charte de la Havane et d'autre part l'accord du G. A. T. T.

Les Conférences de la Havane et de Genève se sont efforcées d'établir un statut du commerce international. En matière de pratiques restrictives, les différents projets dégagés se sont toutefois heurtés au relatif manque de coopération des Etats membres. L'accord du G. A. T. T., entré en application le 1^{er} juin 1948, a eu essentiellement pour but de réduire les tarifs douaniers et de proscrire, sauf exception, les mesures de contingentements à l'exportation.

La Charte de la Havane, sans condamner expressément la formation de coalitions d'intérêts a cherché à éviter que les groupements de producteurs n'exercent des effets défavorables sur la production, le commerce, le développement économique, etc. La Charte avait ainsi établi une liste non limitative de pratiques commerciales restrictives susceptibles d'exercer un effet nuisible sur le développement des échanges mondiaux et la croissance des industries en général. Une procédure d'enquête laissée à l'initiative des Etats membres avait été prévue: l'Organisation Internationale du Commerce, O. I. C., devait procéder aux enquêtes nécessaires et adresser ses conclusions aux participants: à charge pour eux de prendre les mesures coercitives qu'il devait leur apparaître nécessaire de prendre. Des contradictions et l'opposition de certains Etats expliquent certainement que la ratification de la Charte n'ait pu être acquise. La Charte est en effet apparue comme une tentative de rapprochement entre la philosophie concurrentielle des Etats-Unis et l'attitude, traditionnellement plus nuancée en la matière, des Etats européens. Cette politique de compromis devait lui être fatale. Certains Etats nationaux ont également pu s'opposer à la ratification de la Charte, car elle conférait à un organe supranational l'attribution de pouvoirs importants, attribution à laquelle les parlements ne pouvaient consentir. Le rejet des propositions contenues dans la Charte de la Havane peut expliquer l'attitude américaine des années 1950-1951. A cette époque, les Etats-Unis se sont en effet efforcés de faire compléter les dispositions du G. A. T. T. relatives aux tarifs et contingentements par des conventions particulières portant sur les cartels et pratiques restrictives.

C'est par l'intermédiaire du Conseil économique et social de l'O. N. U. que le Gouvernement américain fit demander la réunion d'un comité spécial devant mettre sur pied un nouvel accord international en matière de pratiques commerciales restrictives. Un projet d'accord fut déposé en 1955: ce projet s'inspira largement du préambule de la Charte de la Havane, mais différa sensiblement quant à la forme et au fond. Il ne paraît pas très nécessaire d'insister sur ces points: mais en revanche, il est remarquable d'observer qu'un très petit nombre de pays s'était alors déclaré prêt à signer la nouvelle convention dénommée « Organisation de Coopération Commerciale, O. C. C. ».

Les récentes conférences sur le développement du commerce mondial: conférence mondiale sur le commerce et le développement de mars à juin 1964, les négociations du Kennedy Round, se sont,

de leur côté, plus intéressées aux problèmes de la « restructuration du commerce international » et aux questions douanières qu'à celles relevant des pratiques commerciales restrictives: cette constatation, jointe aux difficultés de promouvoir une politique internationale en la matière, explique les tentatives de réglementation indirecte des accords internationaux par la voie des législations nationales.

Dans une perspective historique, il est possible de déceler l'existence de deux types de politique nationale:

- l'une se fonde sur les dangers présentés par les accords en tant que facteurs disloquant le fonctionnement des marchés et affectant le commerce mondial; elle propose une politique de prohibition et propose l'élimination de ces pratiques.
- l'autre considère les accords internationaux comme les instruments susceptibles de mettre un terme à des situations chaotiques et préconise une politique d'autorisation et de surveillance.

Les politiques mises en œuvre ont évité autant que possible, l'application de règles automatiques (« per se »); mais les instruments de contrôle qu'elles ont pu préconiser ne paraissent pas jusqu'ici ni avoir amélioré le fonctionnement de la concurrence internationale, ni avoir favorisé une expansion harmonisée des industries mondiales. En effet, les objectifs de ces législations sont restés essentiellement d'ordre interne: éviter que les pratiques restrictives à l'exportation et à l'importation aient une incidence sur le niveau de la concurrence effectivement maintenue sur les marchés nationaux. Les lacunes résultent plus des objectifs fondant les interventions que des méthodes de politique préconisées.

Chapitre 2

Les objectifs d'une politique moderne de la concurrence internationale

Les objectifs d'une politique moderne de la concurrence internationale peuvent être considérés sous un triple aspect, il s'agit dans l'ordre de :

1. la croissance des économies nationales;
2. la croissance des industries;
3. l'élimination de l'ambiguïté liée à la territorialité du droit anti-trust.

2. 1. *Les objectifs du point de vue de la croissance des économies nationales.*

Les objectifs d'une politique moderne de la concurrence internationale analysés du point de vue de la croissance des économies nationales peuvent s'étudier en considérant tour à tour la volonté de stimuler les échanges et le souci de favoriser la croissance équilibrée des pays participants. La détermination de ces objectifs repose sur l'observation de l'influence du commerce international dans le démarrage des économies en voie de développement et, d'une façon plus particulière, sur le rôle des exportations sur le rythme de la croissance.

On a pu en effet déceler¹ que le rôle du commerce international dans le démarrage des pays les plus anciennement industrialisés a été double. Il a contribué à fournir les facteurs de production indispensables au démarrage; il a fourni une partie des débou-

¹ G. Marcy, « Economie Internationale », op. cit.

H. Denis, « Le rôle des « débouchés préalables » dans la croissance économique de l'Europe occidentale et des Etats-Unis », Cahiers de l'I.S.E.A., série P, N° 5, mai 1961.

C. P. Kindleberger, « Foreign Trade and Economic growth, lessons from British and France 1850 to 1913 », the Economic History Review, déc. 1961; du même auteur, « Foreign Trade and the National Economy », M.I.T., 1961.

chés préalables sans lesquels le démarrage proprement dit n'aurait pas été possible.

La volonté de promouvoir les échanges mondiaux repose encore sur l'examen de l'influence des exportations sur le rythme de la croissance. Certes, il n'est pas possible d'estimer que la seule différenciation des taux de croissance ; cependant, on peut présenter deux remarques d'ordre historique :

1. Le tendance à la stagnation de l'industrie européenne durant les années 1919-1939 s'explique par la stabilité, puis le déclin des exportations des produits industriels européens.
2. La croissance économique des principaux pays de l'Europe occidentale depuis la fin de la seconde guerre mondiale s'explique dans une large mesure par le développement très rapide de leurs exportations.

Ainsi, l'élaboration d'une politique moderne de la concurrence internationale doit reposer sur la volonté de promouvoir une croissance équilibrée des industries nationales en favorisant les ajustements qui apparaissent nécessaires pour conformer l'évolution des structures de production à la modification des conditions générales d'environnement des marchés. Une telle politique doit aussi tenir compte des objectifs dégagés dans le cadre des différentes politiques industrielles nationales.

2.2. Les objectifs du point de vue de la croissance des industries nationales.

L'examen des objectifs d'une politique moderne de la concurrence internationale peut encore reposer sur le souci d'éviter le développement des crises et des tensions conjoncturelles tout en facilitant l'aménagement des adaptations.

Il semble que l'on puisse retenir les objectifs qui tiennent à la volonté d'assurer sur la longue période un équilibre entre l'offre et la demande des principaux marchés et, sur la courte période, une stabilisation de la conjoncture: une telle politique ne saurait toutefois interdire l'entrée de nouveaux concurrents, ce qui, en première analyse, est susceptible de conduire à l'existence de certaines contradictions.

Sous certaines conditions, l'organisation mondiale d'un cartel de crise peut à la limite être envisagée afin de permettre une correction plus facile des conséquences d'une mutation technique.

Les remèdes à apporter au développement des pratiques restrictives doivent aussi tenir compte des conditions actuelles du fonctionnement des marchés mondiaux et des obstacles à surmonter pour la mise en œuvre d'une politique moderne de la concurrence internationale.

2.3. *La remise en cause de la territorialité du droit anti-trust.*

L'objectif de la définition d'une politique de la concurrence internationale peut être enfin de mettre un terme à l'incertitude dans laquelle se trouvent les entreprises selon les marchés sur lesquels elles interviennent. Pour ne prendre qu'un exemple, tel Etat peut, avec ou sans système d'autorisation préalable, vouloir constituer un ensemble de positions dominantes susceptibles d'être efficacement utilisées comme la courroie de transmission, le relais privilégié, de ses termes de politique économique: il est en effet plus facile de surveiller le fonctionnement des grandes entreprises que celui d'une multitude et les autorités responsables peuvent, par l'intermédiaire de procédures concertées, « éclairer » les entreprises leaders du comportement qu'elles en attendent en matière de prix, de salaires, d'investissement, d'exportation, de localisation, etc. Toutefois, toujours à titre d'exemple, telle opération de concentration spécifiquement nationale, appuyée par des pouvoirs publics nationaux, peut être contrecarrée par des législations étrangères et notamment américaines. R. Howe¹ dénonce ainsi le rôle de « gendarme » joué par le département américain de la justice qui s'arroge le droit de s'opposer à des fusions d'entreprises étrangères. L'auteur relate en particulier le cas de la fusion Ciba-Geigy laquelle était de nature à réduire de manière substantielle la concurrence sur le marché des matières colorantes aux Etats-Unis par la disparition des deux filiales et leur consolidation en une seule et même unité. A la décharge du gouvernement américain, il faut souligner que de telles dispositions s'appliquent également aux entreprises américaines qui procèdent à des acquisitions à l'étranger; ainsi même si les autorités étrangères n'y voient aucun inconvénient, la prise de contrôle d'une firme étrangère par une société américaine peut être refusée par les autorités de contrôle, car l'opération est, par exemple, susceptible de limiter la concurrence sur le marché des produits importés (cas Gillette-Braun AC). Des

¹ R. Howe, Quand l'Amérique bloque les fusions européennes, *Revue Vision*, novembre 1970.

dispositions similaires s'appliquent encore aux entreprises européennes cherchant à pénétrer sur le marché américain par le biais d'acquisitions d'actifs (cas de la B.P. et de la S.O. of Ohio). Mais soulignons que si de tels phénomènes peuvent perturber la croissance des entreprises, il faut bien constater qu'ils ne sont pas nouveaux. Ainsi, la loi allemande de 1957 s'applique à toutes les restrictions de la concurrence ayant leurs effets sur le territoire de la République Fédérale, même si elles ont leur origine en dehors de celui-ci. Une solution analogue a été à plusieurs reprises admise par la Commission de Bruxelles à l'égard, par exemple, d'accords d'exclusivité auxquels participaient des entreprises extérieures au Marché Commun dès lors que ces accords pouvaient avoir un effet à l'intérieur de ce marché. Dans une même situation, par extension, il n'y a aucune raison pour penser que la loi pénale française ne serait pas appliquée en France en vertu du système de la « territorialité objective » dès lors qu'un des éléments du délit est réalisé sur le territoire national.

Mais, toutes ces extensions constituent des facteurs de perturbations et la mise en œuvre d'une politique internationale de la concurrence pourrait y porter solution.

Chapitre 3

Les remèdes suggérés

On a coutume de distinguer deux catégories de remèdes — les remèdes préventifs et les remèdes curatifs — : cette distinction traditionnelle sera reprise ici. Les premiers relèvent de la volonté de mettre en place les conditions générales susceptibles d'éviter la survenance de pratiques commerciales restrictives en les rendant inutiles et d'assurer ainsi l'établissement d'une concurrence suffisamment effective sur les marchés mondiaux. Les seconds relèvent de la volonté d'éliminer des marchés internationaux toutes les pratiques restrictives, individuelles ou collectives, formelles ou tacites, qui auraient pour but et effet d'empêcher le fonctionnement d'une concurrence suffisamment effective.

3. 1. *Les principes.*

La mise en œuvre d'une politique de concurrence dans le domaine des relations économiques internationales repose sur un certain nombre de principes.

1. La politique de concurrence doit maintenir, voire susciter les conditions générales devant favoriser le fonctionnement d'une concurrence suffisamment effective : à défaut, elle doit prescrire les remèdes qui s'imposent.
2. Les remèdes doivent être proportionnés à la situation des marchés concernés. Une politique de la concurrence dans le domaine des échanges internationaux doit ainsi disposer de toute une gamme d'interventions possibles. En effet, la différenciation des conditions de la production et des échanges mondiaux ne permet pas la mise en application d'un remède « type », susceptible dans chacun des cas, de favoriser le fonctionnement d'une concurrence suffisamment effective.

3. L'efficacité des remèdes préventifs est soumise à un certain nombre de conditions qui relèvent de l'attitude des entreprises et des Etats nationaux. En ce qui concerne les entreprises, on observera que le fonctionnement efficace d'un remède préventif suppose une bonne information quant à la situation des marchés et l'information repose en grande partie sur la coopération des industriels. Du point de vue des états nationaux, il convient de souligner l'importance que revêt la question du rapprochement des politiques nationales de concurrence, et notamment dans le cadre inter-régional (Pays de la C. E. E., de l'A. E. L. E. par exemple).
4. Observons encore la nécessité d'élaborer un accord inter-étatique sur la définition de la notion de concurrence suffisamment effective qu'il conviendrait d'appliquer aux marchés internationaux.
5. La politique de concurrence dans le domaine des échanges internationaux devrait conduire à l'application des remèdes curatifs dans les cas où les mesures de dissuasion n'auraient pas joué (échec des remèdes préventifs) et pour lesquels des atteintes graves au fonctionnement de la concurrence suffisamment effective auraient été observées.
6. Une politique de la concurrence internationale dans sa lutte contre les pratiques commerciales restrictives devrait enfin éviter toute règle à caractère général. Elle devrait, en revanche, procéder à des actions ad-hoc, c'est-à-dire mettre sur pied des procédures de coopération entre Etats: ces procédures seraient mises en vigueur dès lors que l'on remarque une atteinte au fonctionnement de la concurrence.

3. 2. *Les remèdes à caractère préventif: le problème de l'information et de la publicité.*

321. *L'information comme moyen de prévention.*

La mise en place d'un système de prévention des pratiques commerciales restrictives suppose une politique d'information et de publicité sur la situation des marchés et leur évolution. Son application est conditionnée par la volonté de coopération non seulement des Etats participants, mais aussi par celle des entreprises vis-à-vis des pouvoirs publics. Ce souci de coopération devrait se manifester quelle que soit la situation conjoncturelle ou structurelle des marchés concernés.

Les partenaires existants ou potentiels des marchés mondiaux doivent ainsi connaître les règles de jeu qui s'attachent à chacun des domaines de leur activité; ils pourront ainsi connaître les critères de la concurrence suffisamment effective.

Rappelons qu'une politique systématique d'information et de publicité doit non seulement éclairer la situation des marchés à l'intention des entrepreneurs, mais encore guider les entreprises dans leurs décisions de production, de prix, de commercialisation, en leur favorisant des informations sur les facteurs marquants qui expliquent l'évolution des marchés. Cette explication sera différentes selon les industries, selon les zones commerciales, selon les époques.

Parallèlement, il importe de transmettre aux participants à l'échange toutes les informations relatives à la croissance économique et à ses facteurs, aussi bien en ce qui concerne les industries nationales que pour les principaux groupes de l'oligopole international, s'il y a lieu. Les informations recueillies permettent de déceler l'existence et la sévérité des barrières à l'entrée, d'apprécier l'influence et la limite des économies d'échelle, d'appréhender la fréquence et la gravité des cas d'exclusion et de discrimination, de calculer l'importance des coûts de transport dans la protection des industries nationales et dans la segmentation des marchés; l'objectif est encore de faire connaître à l'opinion publique et notamment aux entreprises l'orientation politique prise par les pouvoirs publics (aides, barrières tarifaires, mesures d'effets équivalents) et leur incidence sur le commerce mondial et les activités nationales. De tels renseignements doivent encore être complétés par des informations portant sur le comportement des entreprises sur leurs marchés: leurs politiques de prix, d'investissements, d'amortissements, de stocks, de coûts de publicité, de dépenses de recherches, etc.

322. *Les instruments d'une politique d'information et ses limites.*

Mais on peut se demander si la réunion de telles informations, même limitées aux entreprises les plus importantes, pourrait être réalisée en dehors de la mise sur pied d'un pouvoir officiel d'enquête et d'études à caractère général. Une politique systématique d'information semble devoir reposer sur deux données:

- le développement des accords d'information;
- le développement des statistiques gouvernementales.

Nous serons fort brefs en ce qui concerne les statistiques des Etats nationaux. On observera que leur raffinement permettrait de préciser davantage l'évolution des marchés internationaux, mais que ce raffinement impose un nouvel effort dans le sens d'une plus grande collaboration inter-gouvernementale.

Une généralisation des accords privés d'information paraît de son côté devoir être plus efficace; en effet, ces accords prennent en considération un plus grand nombre de données. De tels accords, qui portent sur la production, les ventes, les capacités, les stocks, la commercialisation, les coûts de production dont les coûts de main-d'œuvre, de publicité et de vente, les procédés techniques, etc. sont en principe conçus dans le but d'accroître la transparence du marché, d'éviter les erreurs de décision dues à l'ignorance des conditions réelles des coûts et de la demande, de supprimer les comportements à caractère déloyal ou discriminatoire¹. Ils ont encore pour but de mettre fin à des guerres aveugles sur les prix, les investissements et les capacités de production, les conditions de ventes.

Cependant, de tels accords ne sont efficaces que dans la mesure où ils ont pour effet et pour objet réel d'aboutir à l'établissement des conditions d'une concurrence suffisamment effective. Ils devraient donc être favorisés ou, pour certains de leurs aspects, découragés, selon le type de politique de concurrence qui aura été retenu par la Société des nations.

Les limites des accords d'information devront être en effet clairement perçues; actuellement, ils ne concernent qu'un « univers clos » d'entreprises et ne bénéficient pas à l'ensemble de la société; par ailleurs, l'exactitude des informations recueillies peut toujours prêter à contestation tant en raison de la difficulté qu'il y a souvent à connaître une vérité multiforme que de l'intérêt des parties à restreindre le champ de cette vérité. Il est compréhensible que la concurrence entre les entreprises les conduise à ne pas divulguer des renseignements qui pourraient servir à d'autres firmes: cependant, on devrait admettre une publicité globale des renseignements réunis de façon à ne pas limiter artificiellement les informations publiées à un groupe favorisé d'agents économiques; les accords d'information ne peuvent être des accords restreignant l'information. Ils doivent contribuer de manière positive à la connaissance générale des conditions des marchés mondiaux et non pas seulement réserver leurs bénéfices aux entreprises qui les signent.

¹ O.C.D.E., « Les accords d'information », op. cit.

Il conviendrait donc que les accords d'information mis en place pour d'excellents principes soient l'objet d'une diffusion. Il y aurait également lieu d'apprécier si la recherche de l'information par un groupe limité d'agents économiques est compatible avec le fonctionnement d'une concurrence suffisamment effective sur le marché international.

La politique qui repose sur ce type d'accord peut se heurter à certains écueils, en raison essentiellement des problèmes posés par la perception des divers accords d'information existants et de leur portée exacte; cette politique peut encore se heurter aux difficultés relevant de la nature des organisations qui procéderont à l'élaboration et l'étude des accords d'information.

Il est à souhaiter que de telles difficultés soient surmontées. La période qui a suivi la seconde guerre mondiale aura été caractérisée par un développement marqué de la solidarité internationale; on observera que ce développement s'est manifesté plus par la coopération des Etats et le rapprochement de leurs intérêts que par l'affaiblissement des forces nationales. Cette évolution consciente a conduit à l'élaboration de nombreux accords internationaux et rend plus aisés les débats entre les pays en ce qui concerne leur politique commerciale extérieure. L'évolution devrait ainsi renforcer les occasions de discussion à propos de la concurrence internationale, en particulier sur la façon dont les Etats la préconisent selon leurs intérêts propres.

Une conception générale de la concurrence suffisamment effective pourra alors se développer à partir d'un plus petit commun dénominateur¹, et à partir d'une convergence consciente des différents intérêts des partenaires concernés.

A l'avenir, on peut donc penser que les discussions internationales sur ces aspects prendront une grande importance. Ces discussions devraient parallèlement conduire à une amélioration progressive de la définition des objectifs politiques et à préciser au mieux les instruments de prévention susceptibles de pallier la mise en application de pratiques restrictives.

Mais, peut-on aller plus loin et envisager une action à caractère curatif?

¹ C'est-à-dire par rapport à une concurrence qui sera unanimement acceptée.

3.3. *Les remèdes à caractère curatif.*

On rappellera que la mise en place de ces remèdes ne devrait être préconisée que dans les seuls cas où :

- les mesures de dissuasion n'auraient pas joué (échec des remèdes préventifs) ;
- des atteintes graves au fonctionnement d'une concurrence suffisamment effective auraient été observées.

Les remèdes curatifs reposent sur la notion d'intérêt général (« public interest »). Il faut éviter que des comportements collectifs n'entraînent des résultats contraires à une concurrence suffisamment effective et à l'intérêt public international. Il faut contrarier les pratiques collectives qui comportent de véritables abus de la part des entreprises qui y participent.

La mise en application de ces principes impose donc deux conditions :

1. une claire perception de l'abus (par référence à la notion de concurrence suffisamment effective) ;
2. des moyens d'application.

331. *Les principes d'une politique active de la concurrence sur les marchés internationaux.*

On observera que la mise en application d'une politique active de concurrence impose un certain nombre de conditions. Il convient ainsi de procéder à l'examen du fonctionnement de la concurrence internationale et de montrer les effets des pratiques commerciales restrictives sur le commerce international (effets sur les prix, effets sur le volume ou l'orientation des échanges, etc.). Les conclusions de ces examens seront différentes selon les secteurs étudiés, dès lors que l'on a admis le principe suivant lequel le fonctionnement d'une concurrence suffisamment effective différerait selon les conditions de la production et des échanges.

L'étude du fonctionnement de la concurrence devrait ainsi conduire à établir des seuils au-delà ou en-deçà desquels il y a ou non concurrence suffisamment effective. La politique de concurrence devrait parallèlement envisager les conséquences résultant de son application ; cette politique ne saurait en effet conduire au gaspillage et nuire à l'expansion économique. Par rapport à une fonction sociale de bien-être, la politique de concurrence n'est pas

une fin, mais un moyen. C'est ainsi qu'apparaît à nouveau clairement la nécessité d'appliquer une politique de concurrence qui soit différenciée selon les industries et les problèmes particuliers qu'elles rencontrent.

Une claire perception de l'abus pourrait ainsi résulter de l'élaboration de programmes internationaux concernant la production et les échanges. L'objet d'une politique de l'abus n'est pas tant en effet de procéder à l'étude ex-post d'une situation, mais plutôt de formuler ex-ante les limites ou seuils d'une concurrence suffisamment effective.

La notion d'intérêt public pourrait conduire ainsi à des consultations inter-gouvernementales sur le développement des investissements; elles pourraient prendre la forme d'une organisation internationale s'occupant du fonctionnement d'un secteur et entraîner la conclusion d'ententes à caractère obligatoire, ou de tout accord d'effets équivalents. Un tel système serait ainsi susceptible de limiter le « risque de gaspillage » entraîné par des systèmes ouvertement concurrentiels et n'interdirait pas que les firmes les plus efficaces ne puissent se développer aux dépens des entreprises les moins efficaces.

Mais quels sont les moyens et limites d'une telle politique?

332. *Les moyens et limites d'une politique de l'abus.*

L'élaboration d'une politique de l'abus paraît largement reposer sur la volonté de coopération des Etats nationaux: elle impose parallèlement aux pouvoirs publics une stricte application des politiques nationales de concurrence.

La coopération des Etats nationaux revêt un double aspect: d'une part, celui de l'information: d'autre part, celui de l'attitude vis-à-vis des marchés à l'exportation.

En ce qui concerne l'information, on observera que les pouvoirs publics devraient pouvoir disposer de toutes les données concernant non seulement leurs propres marchés, mais aussi celles qui relèvent des marchés extérieurs. La transparence des marchés internationaux qui en résultera nécessite ainsi une coopération étroite des Etats en matière d'information.

Outre ce type de coopération qui ne concerne que l'information, les Etats nationaux devraient parallèlement coordonner leurs attitudes vis-à-vis des marchés à l'exportation. Par le biais de ces marchés, on pourrait ainsi assister à un rapprochement progressif des politiques nationales de concurrence. Il est facile de

montrer que ce rapprochement favoriserait encore la définition de l'abus.

Une politique de l'abus impose encore une application stricte des politiques nationales de concurrence; on soulignera que cette application sera d'autant plus facile que l'on tendra à l'unification des politiques de concurrence.

Mais, une politique efficace de l'abus, qui repose sur une identité des attitudes des pouvoirs publics et sur un rapprochement des législations nationales, impose encore un pouvoir d'enquête.

Le pouvoir d'enquête peut revêtir deux formes; l'une correspond à une plainte individuelle; l'autre se fonde sur des enquêtes systématiques par secteur afin de détecter les pratiques commerciales restrictives ¹.

Ce droit d'enquête pose quant à lui deux sortes de problèmes: le premier concerne la définition de l'organisme susceptible de procéder à l'examen des plaintes et aux études; le second est propre à la question des sanctions.

Il apparaît clairement que la mise en application de ce type de remèdes va se heurter à un grand nombre de difficultés; ces difficultés tiennent à la nature des instruments utilisés (définition de l'abus, problème du droit d'enquête) et à la tradition d'indépendance des autorités nationales.

En ce qui concerne les instruments utilisés, on observera ainsi toute la difficulté qu'il y a de définir l'abus: l'on peut également se demander qui définira l'abus.

La tradition d'indépendance des autorités nationales ne paraît pas aujourd'hui encore devoir favoriser la mise en application d'une politique multilatérale reposant sur un pouvoir d'enquête accepté unanimement.

Les expériences passées montrent les réserves persistantes d'un grand nombre d'Etats nationaux à tout organisme susceptible d'assurer le contrôle du fonctionnement de la concurrence internationale et, à fortiori d'appliquer d'éventuelles sanctions. On observera néanmoins qu'une unification des législations et des politiques nationales de concurrence pourraient favoriser une évolution de l'attitude des pouvoirs publics.

L'importance des difficultés rencontrées dans le cadre d'une politique à caractère curatif accroît l'intérêt que peut présenter une politique de prévention.

¹ Voir article 12 du Règlement 17. Politique de concurrence du Marché Commun.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	7
TITRE I. — LES OBJECTIFS ET LES INSTRUMENTS DES PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES . .	11
Chapitre I. — Les objectifs des pratiques commerciales restrictives .	13
1.1. La théorie des objectifs des pratiques restrictives selon l'horizon temporel des entreprises	14
1.1.1. Les objectifs de la courte période	14
1.1.2. Les objectifs de la longue période	17
1.2. Critiques à la théorie proposée et primauté actuelle des objectifs de courte période	20
Chapitre II. — Les instruments utilisés par les entreprises dans le cadre des pratiques commerciales restrictives . .	24
2.1. Examen des instruments utilisés dans la courte période	25
2.1.1. Les instruments à court terme qui supposent une orga- nisation stricte	25
2.1.2. Les instruments à court terme à caractère informel .	29
2.2. Examen des instruments utilisés dans la longue période	32
2.2.1. Les instruments à long terme qui supposent une organi- sation stricte	32
2.2.2. Les instruments à long terme à caractère informel . .	35
TITRE II. — LA PORTEE POSSIBLE ET REELLE DES PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES	39
Chapitre 1. — L'examen des effets possibles des pratiques commer- ciales restrictives	41
1.1. Pratiques commerciales restrictives et modifications dans l'organisation mondiale des échanges	41
1.2. Pratiques commerciales restrictives et modifications dans l'organisation de la production	44
1.2.1. La limitation du nombre des concurrents	44
1.2.2. Les effets possibles sur l'intégration horizontale et verti- cale des producteurs ou utilisateurs	45
1.2.3. Les effets possibles sur les modalités de la croissance	46
Chapitre 2. — Les instruments d'analyse susceptibles d'autoriser une mesure des effets réels des pratiques commer- ciales restrictives	48

2.1.	Méthode relevant de l'examen des prix nationaux et internationaux	49
2.2.	Méthode relevant de l'utilisation par analogie des théories de l'origine des nouveaux courants commerciaux	52
2.2.1.	Les méthodes ex-ante	53
2.2.2.	Les méthodes ex-post	54
2.3.	Méthode de l'examen comparé dans le temps des structures de production	56
Chapitre 3. — Les conditions d'efficacité des pratiques commerciales restrictives		57
3.1.	Conditions relevant de la structure et du comportement des entreprises	58
3.2.	Conditions relevant de la situation de la conjoncture	60
3.3.	Conditions relevant de la nature des accords conclus	62
3.4.	Examen synthétique de l'ensemble des conditions susceptibles d'influencer l'efficacité des pratiques commerciales restrictives	63
3.4.1.	Conditions d'efficacité des pratiques commerciales restrictives par référence à leurs objectifs à long terme	63
3.4.2.	Conditions d'efficacité des pratiques commerciales restrictives par référence à leurs objectifs à court terme	66
Chapitre 4. — La portée réelle des pratiques commerciales restrictives et des situations d'oligopole coordonné		69
4.1.	Pratiques commerciales restrictives et fonctionnement des marchés internationaux	69
4.1.1.	Inefficacité des pratiques du point de vue des objectifs, du point de vue du commerce international et de l'organisation de la production	70
4.1.2.	Efficacité des pratiques du point de vue des objectifs et leur inefficacité du point de vue du commerce international et de l'organisation de la production	71
4.1.3.	Inefficacité des pratiques du point de vue des objectifs et leur efficacité du point de vue du commerce international et de l'organisation de la production	73
4.1.4.	Efficacité des pratiques du point de vue des objectifs, du commerce international et de l'organisation de la production	75
4.2.	Oligopoles coordonnés et fonctionnement des marchés internationaux	78
4.2.1.	Entente, oligopole, capacité excédentaire et investissement	78
4.2.2.	Entente, oligopole et mécanisme des prix	89
4.3.	Ententes nationales et pénétration de concurrents étrangers	96
4.3.1.	Les phénomènes de pénétration	96
4.3.2.	Les causes de la pénétration	98
4.3.3.	La pénétration et le nouveau recours aux pratiques commerciales restrictives	102

TITRE III. — TRAITS PRINCIPAUX D'UNE POLITIQUE MODERNE DE LA CONCURRENCE INTERNATIONALE, FONC- TIONNEMENT ACTUEL, LA QUESTION DES REMÈDES	105
Chapitre 1. — Le comportement des Etats et organismes interna- tionaux	107
Chapitre 2. — Les objectifs d'une politique moderne de la concur- rence internationale	110
2.1. Les objectifs du point de vue de la croissance des économies nationales	110
2.2. Les objectifs du point de vue de la croissance des indus- tries nationales	111
2.3. La remise en cause de la territorialité du droit antitrust	112
Chapitre 3. — Les remèdes suggérés	114
3.1. Les principes	114
3.2. Les remèdes à caractère préventif : le problème de l'information et de la publicité	115
3.2.1. L'information comme moyen de prévention	115
3.2.2. Les instruments d'une politique d'information et ses limites	116
3.3. Les remèdes à caractère curatif	119
3.3.1. Les principes d'une politique active de la concurrence sur les marchés internationaux	119
3.3.2. Les moyens et limites d'une politique de l'abus . . .	120

IMPRIMERIE MESSEILLER, NEUCHÂTEL (SUISSE)

1973

Imprimé en Suisse